GŁOS GOSPODARCZY

WYCHODZI 1-go KAŻDEGO MIESIĄCA

ROK I WARSZAWA, DNIA 1 MARCA 1938 R. ZESZYT III

Konto PKO Warszawa Nr. 19218. Redakcja i Admin. Warszawa Królewska 16. Telefony: 6.52-55, 5.22-26

WYDAWCA: FEDERACJA ZRZESZEŃ PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH I KOMISANTÓW R. P.

Rękopisów nie zwraca się. Przedruk dozwolony z podaniem źródła. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada

Przedpłata: Kwartalnie zł. 3. Cena zeszytu zł. 1.

ROLA PRZEDSTAWICIELA HANDLOWEGO W ŻYCIU GOSPODARCZYM

Poruszyliśmy już w poprzednim numerze naszego pisma ważką w zespole aktualnych problematów naszej polityki gospodarczej sprawę stworzenia podstawowych warunków, w których handel mógłby spełniać właściwą mu, a z punktu widzenia interesów gospodarstwa narodowego konieczną rolę. Położyliśmy główny nacisk na atmosferę, jaką należy stworzyć, aby handel mógł spełniać misję promotora pożądanych ruchów, czerpiącego siły z niewysychającego źródła inicjatywy i pomysłowości przedsiębiorczości prywatnej. Na tym jednak rzucie myślowym nasze rozważania, dotyczące tak ważnego, naszym zdaniem, a zarazem tak nam bliskiego zagadnienia, wyczerpać się nie mogą. Problemat to bowiem rozległy i wielostronny.

W niniejszym artykule chcemy się zająć nie stanem naszego handlu, tak dobrze znanym z różnego rodzaju statystyk, a tak wiele nasuwającym zastrzeżeń z punktu widzenia jego linii rozwojowej, lecz handlem jako takim, jego strukturą i żywym człowiekiem, który go reprezentuje. Zagadnienia te należy odpowiednio postawić, aby zrozumieć, gdzie jesteśmy, a gdzieśmy być powinni.

W strukturze naszego handlu mamy wszystkie elementy, jakie w nowoczesnym ustroju gospodarczym napotyka się we wszystkich krajach o wysokiej kulturze gospodarczej. Mamy więc i kupca hurtownika i kupca detalistę, mamy handel spółdzielczy, mamy przedstawiciela handlowego i komisanta. Ale te wszystkie elementy nie splatają się jakoś w harmonijną całość, a każdy z nich z osobna jest jakgdyby zawieszony w powietrzu, nie mając oparcia o właściwy sobie grunt. Rozpraszają się wysiłki, nie dając pożądanego efektu.

W innych krajach wysoko rozwinięty handel spółdzielczy nie tylko nie zepchnął w kąt kupca indywidualnego, lecz przeciwnie, obok odgrywającego w pełni swoją rolę handlu spółdzielczego, kupiectwo stanowi elitę gospodarczą społeczeństwa. W małej Finlandii, obok organizacyj spółdzielczych, posiadających dosłownie setki znakomicie prosperujących oddziałów, handel prywatny świetnie się rozwija, powiększając swój dorobek materialny i kredyt moralny. U nas propagowanie haseł spółdzielczych jest równoznaczne z wypowiedzeniem bezwzględnej walki kupcowi indywidualnemu — a handel spółdzielczy chroma.

Handel hurtowy w Polsce, niedorozwinięty, wykazujący pod względem struktury poważne luki, na ogół finansowo słaby, nie nawiązał niestety swej teraźniejszości do tradycyj gospodarczych Zachodu, oddalając się poważnie nawet od tej roli, jaką odgrywał w okresie trójzaborowego rozdarcia naszego kraju. Nie kto inny, lecz właśnie hurtownik wyznaczał dawniej produkcji jej rodzaj i rozmiary — i w ten sposób produkcja była żywym echem istotnych potrzeb rynku, badanych i ustalanych przez kupca. Dziś największą ambicją fabrykanta jest bezpośrednie docieranie do konsumenta z wyłączeniem pośrednictwa kupca. Tak zwane składy fabryczne, budzące u niektórych zachwyt, są wymownym wyrazem rozwijającego się wstecznictwa gospodarczego.

Struktura naszego handlu detalicznego jest fatalna. O ile bowiem w dziedzinie handlu hurtowego możemy stwierdzić bardzo poważne niedomogi, wpływające ujemnie na rozwój stosunków handlowych, o tyle w handlu detalicznym mamy ogromną stosunkowo ilość placówek, pędzących wegetacyjną egzystencję i stanowiących przerażający wprost obraz pauperyzacji stanu kupieckiego. Z tej wadliwej struktury handlu detalicznego, która wyrosła na chudej glebie specyficznych warunków społecznych, wysnuwa się mylny wniosek o przeroście handlu w Polsce, podczas gdy w rzeczywistości handel nasz

znajduje się w stanie niedorozwoju, i to w literalnym tego wyrazu znaczeniu.

A jak się ma sprawa z przedstawicielem handlowym? O ile handel indywidualny, reprezentowany przez przedsiębiorczego kupca, ma za sobą tysiącletnie tradycje, o tyle typ t. zw. przedstawiciela handlowego jest emanacją nowszych czasów, wyrósł bowiem na podłożu rozkwitu stosunków gospodarczych w XIX stuleciu w związku z uprzemysłowieniem świata i wynikającymi z niego tendencjami, zmierzającymi do stworzenia nowych form handlu, dostosowanych do zmienionych warunków. Historia tego zawodu, obejmująca ostatnich sto lat zaledwie, to nieprzerwany łańcuch zmagań kupca-inteligenta, w oparciu o potężne nieraz przedsiębiorstwa działającego na cudzy rachunek w kierunku utrwalenia pozycji swego mocodawcy na jednym odcinku oraz zdobywania nowych pozycji na innych odcinkach ekspansji gospodarczej. Przedstawiciel handlowy, to typ ambasadora gospodarczego reperezentowanego przez się przedsiębiorstwa, ambasadora, ujawniającego nota bene ogrom inicjatywy i pomysłowości. I ten typ kupca, który zrodził się na podatnej glebie w. XIX, w swym rozwoju i stałym doskonaleniu się stał się w nowoczesnym ustroju gospodarczym elementem nietylko pożytecznym, ale wręcz nieodzownym. Wielki rozwój portów handlowych na Zachodzie i ich znaczenie w układzie sił gospodarczych danego kraju wraz z refleksami tego znaczenia, sięgającymi daleko poza granice własnego terytorium państwowego, to w dużej mierze bezstronnie stwierdzona zasługa przedstawiciela handlowego.

Zdawaćby się tedy mogło, że ten typ działalności w dziedzinie handlowej powinien w Polsce właśnie znaleźć jak najszersze zastosowanie, że przedstawiciel handlowy napotyka tu ze wszech miar podatny grunt i sprzyjające warunki dla realizacji zadań, stanowiących istotny cel jego wysiłków, że otworzą się przed nim wielkie możliwości zarówno w dziedzinie handlu wewnętrznego, jak i zagranicznego. Zdawaćby się mogło, że rzesze kupców-inteligentów, obznajmionych dokładnie ze stosunkami własnego kraju i szeregu krajów obcych, winny uchodzić u nas za awangardę gospodarczą, współdziałającą harmonijnie z tymi, którzy tak często słowo „ekspansja gospodarcza" mają na ustach. Tymczasem sprawa przedstawia się zupełnie inaczej.

Nie ma niestety w Polsce należnego zrozumienia dla roli przedstawiciela handlowego ani wśród sfer gospodarczych, ani też wśród sfer rządowych. Inicjuje się i realizuje szereg pionierskich poczynań w dziedzinie pogłębiania rynku wewnętrznego, czy też zdobywania rynków zagranicznych, nie uciekając się do pomocy tego elementu, który do współudziału w podobnych akcjach z natury rzeczy jest predestynowany. Ale nie dość na tym. Niektóre projektowane reformy zmierzają do tego, aby przedstawiciela handlowego zepchnąć z tej skromnej nawet i bynajmniej nie godnej zazdrości pozycji, jaką dziś w naszym kraju zajmuje. Tak nprz. ostatnie projekty z dziedziny polityki podatkowej, o których na tym miejscu dłużej rozwodzić się nie zamierzamy, musiałyby doprowadzić — o ile byłyby zrealizowane — do całkowitego wyeliminowania przedstawiciela handlowego z handlu importowego. Bez współdziałania przedstawiciela, który ten handel w poważnej mierze ułatwia, musiałoby siłą rzeczy nastąpić zakłócenie w sferze naszego zapotrzebowania na niezbędne artykuły importowe, co nie pozostałoby przecież bez ujemnego wpływu na eksport, jeszcze bardziej zmniejszając w konsekwencji volumen naszego handlu zagranicznego. Trudno przypuszczać, aby to było celem wspomnianych zamierzeń, wszak utrzymanie obrotów handlu zagranicznego na odpowiednim poziomie jest czynnikiem bodaj ważniejszym, niż takie lub inne kształtowanie się bilansu handlowego. Niemniej jednak faktem jest, iż taka ewolucja stosunków nam grozi.

Stwierdzamy w konkluzji, iż w warunkach wadliwej i wykazującej poważne niedomagania struktury naszego handlu, nie dostrzegamy niestety tendencyj, zmierzających do poprawy tej struktury i koordynacji wysiłków w dziedzinie działalności handlowej, koordynacji, któraby odpowiadała istotnym potrzebom gospodarstwa narodowego. Nie widzimy nadto skłonności do wyzyskiwania sił twórczych, jakie reprezentują pewne odłamy kupiectwa w najszerszym tego słowa znaczeniu, które to siły możnaby zaprząc do pozytywnej pracy, sięgając do żywego człowieka, posiadającego walory, niezbędne do realizacji zadań, nader ważkich z punktu widzenia interesów gospodarczych Państwa.

W tych warunkach nawet najlepszymi intencjami podyktowane wysiłki idą na marne, a sprawy ważne i palące nie posuwają się naprzód, lecz cofają się raczej. Poruszona przez nas sprawa zasługuje na głębszą rozwagę powołanych do tego czynników.

Skutki gospodarcze zamierzonej zmiany opodatkowania czynności agenturowych

(*Uwagi do art. 6 p. 5 projektu ustawy o podatku obrotowym*).

Rządowy projekt ustawy o podatku obrotowym, który rozpatrzony ma być na obecnej sesji przez ciała ustawodawcze, zmierza między innymi do unormowania *na zupełnie nowych podstawach* sposobu opodatkowania przedstawicieli handlowych (agentów handlowych). Zmiany, jakie przewiduje w tej sprawie projekt, mogą okazać się nader szkodliwe w praktyce, gdyż w razie ustawodawczego urzeczywistnienia *podcięłyby* one działalność przedstawicieli (agentów) handlowych, *zakłóciłyby* obrót towarowy, *zdezorganizowały* formy naszego dotychczasowego kontaktu handlowego z zagranicą, mimo zaś tych niepożądanych skutków *nie dałyby* żadnych korzyści Skarbowi Państwa.

W myśl obecnie obowiązujących przepisów ustawy o podatku przemysłowym od obrotu, przedstawiciel (agent) handlowy, nie posiadający składu, zarówno gdy reprezentuje firmę krajową, jak i zagraniczną, opłaca podatek obrotowy od prowizji, jaką osiągnął tytułem wynagrodzenia za doprowadzenie do interesu z reprezentowaną przez siebie firmą. Podatek ten wynosi 6% od sumy prowizji, przy czym stawka ta *jest najwyższa*, jaka istnieje w podatku od obrotu, a jest ona *przeszło dwukrotnie wyższa*, niż stawka stosowana przy opodatkowaniu wynagrodzenia za *inne czynności usługowe*, mające charakter handlowy, jak np. za czynności spedycyjne, przy których podatek pobierany jest tylko według stawki 2½%. Wyjątek od wspomnianej zasady obliczania podatku na podstawie prowizji zachodzi tylko w wypadku, gdy przedstawiciel, którego ustawa o podatku przemysłowym określa ogólnym mianem pośrednika handlowego, reprezentuje firmę zagraniczną, nieopłacającą w Polsce podatku przemysłowego, a *równocześnie* posiada w konsygnacji jej towary.

Ustawodawca, licząc się z nakazami polityki gospodarczej, słusznie doceniał jednak, iż w tym ostatnim wypadku stanowiłoby *niepożądane utrudnienie* oraz *podrożenie* obrotu, gdyby agent musiał *zawsze*, bez żadnych wyjątków, płacić podatek od pełnych kwot obrotu towarowego, zamiast od prowizji. Dlatego też obowiązująca obecnie ustawa ustaliła, iż przytoczona zasada opodatkowania od obrotu nie ma zastosowania gdy przedmiotem pośrednictwa są surowce lub półfabrykaty, niezbędne dla rozwoju rolnictwa lub przemysłu krajowego. Chociaż więc przedstawiciel handlowy posiada je w konsygnacji i działa jako reprezentant firmy, która w Polsce nie opłaca podatku przemysłowego, opodatkowuje go się tylko według osiągniętej prowizji. Naruszenie tej zasady ugodziłoby w interesy gospodarcze kraju, gdyż gdyby podatek zechciano pobierać od agenta od pełnej kwoty obrotów, jakich dokonano przy jego pomocy, wpłynęłoby to na podrożenie podstawowych surowców i półfabrykatów, niezbędnych dla krajowej gospodarki, ponieważ cena ich musiałaby zwiększyć się o różnicę podatku.

Wspomniany na wstępie projekt, wniesiony ostatnio do ciał ustawodawczych, przekreśla jednak całkowicie dotychczasową zasadę, gdyż art. 6 pkt. 5 przewiduje, iż jako obrót podatkowy uważać należy:

„przy wykonywaniu umowy agencyjnej, jeżeli przedstawiciel handlowy posiada sprzedawane towary w konsygnacji, bądź też działa w imieniu i na rachunek osób, nieopłacających podatku w myśl ustawy niniejszej od wykonania umów sprzedaży, przy których zawarciu pośredniczy — *całkowitą sumę zapłaty*, jaka przypadłaby agentowi, *gdyby działał we własnym imieniu i na własny rachunek*".

Projektodawca sam uznaje jednak, iż pełne zastosowanie tej nowej zasady opodatkowania byłoby szkodliwe dla obrotu, wobec czego przewiduje możliwość częściowych ulg w praktyce, których podstawę stanowić ma przepis, iż

„za obrót uważa się jednak zawsze wynagrodzenie agenta za pośrednictwo przy sprzedaży surowców i półwyrobów, niezbędnych dla rozwoju rolnictwa i przemysłu krajowego, których wykaz ustali Minister Skarbu w porozumieniu z właściwym Ministrem".

Postarajmy się zanalizować, jakie skutki wywrzeć może realizacja owego przepisu, który, wydawałoby się dotyczy tylko jednej grupy gospodarczej t. j. przedstawicieli handlowych, co *pozornie* odbiera całokształtowi sprawy charakter zasadniczego zagadnienia natury ogólno-gospodarczej.

Chociażby nawet Minister Skarbu, idąc po linii daleko idącego liberalizmu gospodarczego, włączył jaknajwiększą ilość surowców i półsurowców do wspomnianego wykazu, z góry przyjąć można jako pewnik, iż wykaz ów *nie może być wyczerpujący*. Nie może on obejmować rozległej i wobec ciągłego postępu techniki, zmiennej skali towarów. *Pominie się w nim przeto* szereg artykułów, które nieodzowne są dla produkcji istniejących lub powstać mogących działów wytwórczości, lub których stosowanie nieodzowne jest w interesie przejścia ku nowym metodom wytwarzania, polegającym na wykorzystaniu nowych tworzyw produkcyjnych.

Poza tym, w przeciwstawieniu do stanu dotychczasowego, za jednym zamachem *uległby podrożeniu* o wysokość pełnej stawki podatku obrotowego obrót *maszynami i narzędziami technicznymi oraz licznymi towarami*, które bądź używane są jako półfabrykaty w procesie produkcji i są dla produkcji niezbędne, bądź też są przedmiotem handlu i służą do podnoszenia poziomu naszego życia, a które *z konieczności importuje się z zagranicy*. Obecnie bowiem przedstawiciel handlowy, który pośredniczy przy ich sprowadzaniu, opłaca podatek *tylko od prowizji*, co uległoby radykalnej zmianie pod rządem projektowanych nowych przepisów.

Jeśliby zatym projekt został zrealizowany i gdyby znaczna część przedstawicieli firm zagra-

nicznych, zaopatrujących Polskę w nieodzowne artykuły importowe, musiała opłacać podatek w tej samej wysokości, jak kupcy, sprzedający na rachunek własny, czyli w wysokości 1,3% lub 1,7% od pełnego obrotu towarowego — powstałoby pytanie, czy przy tak nagłym i znacznym wzroście obciążenia podatkowego możliwe byłoby dalsze istnienie dotychczasowych placówek agenturowych w Polsce.

Na pytanie to, ktoś, nie znający dokładnie praktyki życia handlowego, mógłby odpowiedzieć, iż nie zachodzi potrzeba kłopotania się o skutki gospodarcze podobnej zmiany kalkulacyjnej, ponieważ rzekomo z góry można przesądzić, iż zwiększonego podatku nie zapłaci, ani przedstawiciel handlowy, ani odbiorca krajowy, lecz zagraniczny dostawca towaru. Niestety podobne optymistyczne rachuby byłyby *zupełnie fałszywe*. Jako *regułę* przyjąć można, iż zagraniczna firma nie zechce podwyższać ceny swoich towarów o stawkę podatkową, aby móc przekazywać przedstawicielowi sumy na opłacenie podatku, a tym mniej zechce wziąć podatek na siebie, gdyż przy naogół bardzo ostro kalkulowanych cenach eksportowych, o dojściu interesu do skutku decyduje nieraz ułamek procentu. *Wykluczonym* również jest, aby firma, celem umożliwienia przedstawicielowi uiszczania podatku, *podniosła mu* odpowiednio prowizję, gdyż ta z uwagi na względy kalkulacyjne i konkurencyjne musi być nisko obliczana.

Jakie mogą być zatym perspektywy następstw w wyniku tak radykalnych zmian, które zapoczątkować pragnie projekt ustawy o podatku obrotowym. Załóżmy, że zagraniczny dostawca mógłby pójść w kierunku próby podwyższenia cen, ażeby mieściło się w nich również pokrycie na podatek w wysokości 1,3% wzgl. 1,7%, jaki miałby płacić odtąd od pełnego obrotu towarowego jego przedstawiciel handlowy w Polsce. Taki obrót sprawy ugodziłby jednak dotkliwie w przemysł, rolnictwo i handel, jako odbiorców szeregu nieodzownych artykułów importowych, które z konieczności sprowadza się z zagranicy. *To jest pewnik i to byłby pierwszy efekt reformy*. Ale w praktyce, jak już wyżej zaznaczyliśmy, byłoby raczej odwrotnie; firmy zagraniczne na podwyżkę cen z powodu podatku nie pójdą i, kierując się własnym interesem, trosce przedstawiciela handlowego pozostawiłyby sprawę, czy i jak w ogóle potrafi on sprostać nowemu ciężarowi podatkowemu. Sprostać zaś mu on nie może, gdyż, jak to niżej udowodnimy, nie jest on w stanie pokrywać podatku ze swej prowizji, a nie może go nigdy *przerzucić* na swego klienta, ponieważ nie jest jego dostawcą i nie może wkalkulować podatku w cenę towaru. W konsekwencji więc nowych zasad opodatkowania przedstawicieli firm zagranicznych, większość z nich, mających zastępstwa w zakresie artykułów masowych, niezbędnych dla przemysłu i handlu, zniewolonaby została do wyrzeczenia się zastępstw. Wskutek tego firmy zagraniczne, któreby pragnęły w dalszym ciągu utrzymać z rynkiem polskim stosunki musiałyby siłą faktu *na nowych zasadach zorganizować* swój kontakt handlowy z Polską.

Tu właśnie tkwi możliwość *najniebezpieczniejszych komplikacji*, jakie ze szkodą dla całokształtu gospodarki polskiej pociągnąć może za sobą urzeczywistnienie owej, wydawałoby się, podrzędnego znaczenia normy podatkowej, przewidzianej w projekcie. Aby przedstawiciel handlowy mógł ponosić ciężar nieproporcjonalnie zwiększonego opodatkowania, posiadać musi on na to odpowiednie środki i przychody. Prosta kalkulacja okazuje jednak, iż całkowicie jest niemożliwe, aby mógł on podołać podatkowi w wysokości 1,3% lub 1,7%. Wynagrodzenie prowizyjne przedstawicieli handlowych nietylko w Polsce, lecz we wszystkich innych państwach, waha się przy surowcach w granicach *od ½% do 2% brutto*, przy półfabrykatach — *od 1% do 3%*, przy gotowych zaś fabrykatach wynosi przeciętnie *5% brutto*. Z owej prowizji przedstawiciel handlowy pokrywać musi wydatki handlowe oraz ponosić świadczenia podatkowe (świadectwo przemysłowe, podatek dochodowy i t. p.).

Są to cyfry, które łatwo skontrolować i które dokładnie znane są zresztą władzom skarbowym. W najbardziej przekonywujący sposób świadczą one, iż działalność agenta stałaby się *zupełnie nieopłacalna*, bo w licznych wypadkach przedstawiciel handlowy musiałby wręcz dokładać z własnych środków, gdyby chciał zapłacić podatek w wysokości 1,3% wzgl. 1,7% od obrotu. W tych warunkach placówki agenturowe nie mogłyby istnieć i przeważająca ich ilość musiałaby ulec likwidacji. Z drugiej strony, mimo nadmiernie wysokiego obciążenia, może najłatwiej decydowałyby się na kontynuowanie działalności agenturowej elementy *nie lojalne*, które z góry liczyłyby się z faktem, iż w razie niezapłacenia podatku Skarb nie potrafi wydobyć od nich należnych sum. Zważyć zaś należy, iż przedsiębiorstwo przedstawiciela handlowego nie rozporządza takim aktywem, jakim jest towar lub należność u klientów, w większości przeto wypadków roszczenie Skarbu Państwa do przedstawiciela handlowego z tytułu podatku obrotowego nie mogłoby być zrealizowane. W rezultacie — zawodowi przedstawiciele handlowi musieliby wycofać się z działalności agenturowej, na placu zaś ewent. pozostałyby elementy o talencie „przystosowawczym", szkodliwym zarówno dla Skarbu, jak i ogólnego poziomu kultury handlowej w Polsce.

Dlatego też byłoby *najfatalniejszym błędem*, gdybyśmy przez wadliwe posunięcia podatkowe nagle pozbawili gospodarkę Polski tak *nieodzownego instrumentu*, jaki stanowią przedstawiciele handlowi.

Jakie są bowiem istotne funkcje przedstawiciela handlowego, jeśli jako obywatel polski godzi on swoje zadania fachowe z nakazami, wynikającymi z odczucia i zrozumienia potrzeb rynku krajowego oraz ogólnych interesów polityki gospodarczej R. P.?

Działający na terenie Rzeczypospolitej przedstawiciel handlowy stanowi z reguły *najmniej kosztowną* placówkę realnej propagandy, zachęcającej zagranicę do pogłębiania współpracy gospodarczej z Polską, gdyż on właśnie dba o uzyskanie dla rynku krajowego najniższych, najdogodniejszych warunków zapłaty. Uzyskiwanie dużych, a tak krajowi potrzebnych kredytów towarowych jest przede wszystkim zasługą przedstawicieli handlowych. Po-

nadto współzawodnictwo, ubiegających się na miejscu o klienta, przedstawicieli handlowych różnych firm zagranicznych przyczynia się do uzyskania dla naszej klienteli największych korzyści.

W wyniku znacznego nakładu pracy doprowadziliśmy do tego, iż zagraniczne firmy nie opracowują już dzisiaj rynku polskiego przy pomocy *własnych wojażerów* ani nie korzystają z usług *central agenturowych*, znajdujących się poza obrębem Rzeczypospolitej. Kontakt swój z Polską podtrzymują one przy pomocy przedstawicieli handlowych, osiadłych w Polsce i rekrutujących się z obywateli polskich. Ten fakt nietylko poprawia i wzmacnia naszą sytuację w dziedzinie nieodzownych obrotów importowych z zagranicą, lecz również *zapewnia* Polsce za usługi agenturowe *zarobki, które dawniej pozostawały zagranicą. Ponadto* w konsekwencji takiego stanu rzeczy zagranica ogląda rynek polski *oczami polskiego przedstawiciela handlowego*, nie trzeba zaś zbytniej domyślności, aby uznać, iż taka metoda wyrabiania sobie sądu o możliwościach codziennej współpracy z rynkiem polskim jest dla nas najkorzystniejsza. *Najfatalniejszym błędem* byłoby więc jej świadome podrywanie.

Zaznaczyliśmy już poprzednio, iż gdyby przedstawiciele handlowi zmuszeni byli zlikwidować swoją działalność, zagraniczne firmy musiałyby na nowych zasadach zorganizować współpracę z rynkiem polskim. Jak przypuszczalnie wyglądałyby wówczas zasady owej współpracy? Ponieważ nasze obroty importowe w zestawieniu z rozmiarami przywozu innych państw są stosunkowo nikłe, wykluczone jest, aby zagraniczne firmy zdecydować się mogły na utworzenie w Polsce własnych oddziałów, gdyż związane z tym koszty stanowczo przekroczyłyby możliwości kalkulacyjne. Dlatego też po wejściu w życie projektowanego przepisu o opodatkowaniu agentów firm zagranicznych, *tak jak kupców działających na rachunek własny* — od wartości pełnego obrotu towarowego, przy którym pośredniczyli, i według stawki podatkowej, właściwej dla kupców — stalibyśmy się świadkami zjawiska, iż zamiast przedstawicieli handlowych, *opłacających podatki w Polsce*, rynek krajowy opracowywać poczęliby wojażerowie firm zagranicznych *Ba, przepis ten stałby się premią, sprzyjającą powstawaniu* specjalnych przedstawicielstw firm zagranicznych dla obsługiwania Polski, *z siedzibą w miastach poza granicami Polski*, skąd w sposób nieuciążliwy można byłoby dojeżdżać do Polski dowolną ilość razy (Gdańsk, Bytom, Cieszyn, a nawet Berlin, Wrocław lub Wiedeń). Koszty handlowe obsługiwania w ten sposób Polski całkowicie by się opłacały. Byłyby one bowiem wielokrotnie niższe, aniżeli projektowany podatek, tymbardziej, że na mocy układów handlowych, jakie Polska ma z państwami zagranicznymi, kupcy i wojażerowie zagraniczni, przybywający do Polski w celach handlowych, *żadnych tu podatków nie opłacają.* W konsekwencji wynagrodzenie, jakie dotychczas otrzymują przedstawiciele firm zagranicznych w Polsce, *pozostawałoby zagranicą* z uszczerbkiem dla naszego bilansu płatniczego i z uszczerbkiem dla Skarbu Państwa, któryby stracił wszystkie wpływy ze świadczeń podatkowych przedstawicieli handlowych, mających swą siedzibę na terenie Polski (podatek przemysłowy, dochodowy itd.). Wynagrodzenie owo w łącznej sumie *nie jest sumą do lekceważenia*, zważywszy, że obecnie przynajmniej 90% całego importu odbywa się za pośrednictwem przedstawicieli handlowych polskich, a ogólną wysokość prowizji, jaką zarabiają polscy przedstawiciele firm zagranicznych, oceniać można rocznie na *około 30 milionów złotych.*

W miarę koniunkturalnego wzrostu obrotów wpływy z tytułu wynagrodzeń prowizyjnych siłą faktu mogą okazać się jeszcze większe. Nie rozchodzi się więc w danym wypadku o *podrzędną pozycję* dla bilansu płatniczego Polski, a jeżeli uwzględnimy jeszcze wspomniane poprzednio aktywa oraz korzyści natury moralno-propagandowej i ogólnogospodarczej, to okaże się, że w grę wchodzą sprawy *istotnej wagi dla naszej gospodarki.*

Któż zatym zyskałby na omawianej reformie podatkowej? Jak już wspomnieliśmy, na mocy umów traktatowych, wojażerowie firm zagranicznych nie podlegają w Polsce żadnym podatkom. Odpadnie więc przede wszystkim *jakikolwiek efekt fiskalny*, który, jakby się wydawało, stanowi główne uzasadnienie projektowanego przepisu. Natomiast w zdecydowany sposób *pokrzywdzone zostaną* najszersze sfery odbiorców krajowych. Przy obecnym bowiem układzie stosunków w razie zapotrzebowania towaru zagranicznego mogli oni w najdogodniejszy sposób, bo na miejscu, otrzymać wszystkie informacje od przedstawiciela i przy jego współudziale oraz pomocy zawierać tranzakcje. W przyszłości zaś rola przedstawicieli handlowych przypadłaby wojażerom zagranicznym. Zaznaczmy, iż wojażerowie owi dbaliby tylko o interes zagranicznej firmy i nie zależałoby im na pełnieniu funkcji życzliwego doradcy firm krajowych z taką lojalnością, jak czyni to przedstawiciel polski, *nierozerwalnie związany z rynkiem krajowym i swoją klientelą.*

W efekcie w zupełnie niepożądany sposób *podważylibyśmy już zdobytą samodzielność w dziedzinie pośrednictwa importowego i sami skazalibyśmy się na opłacanie haraczu na rzecz zagranicy z tytułu usług, które obecnie tanio i lojalnie pełnią obywatele polscy.* Gdyby rynek polski zaczęli opracowywać wojażerowie firm zagranicznych, nietylko zmarnowałby się kapitał, jaki reprezentuje doświadczenie dotychczasowych przedstawicieli handlowych, lecz *zabarykadowałoby się możliwości szkolenia nowych sił* na tej niwie.

Nie w imię więc przesadnego pesymizmu, lecz *elementarnej trzeźwości gospodarczej* należy w najbardziej kategoryczny sposób przestrzec przed komplikacjami i ujemnymi konsekwencjami ogólnogospodarczymi, jakie pociągnąć może za sobą przewidziana w projekcie zmiana sposobu opodatkowania przedstawicieli firm zagranicznych.

Jeśliby w końcu stanąć na stanowisku, iż projektowana reforma opodatkowania przedstawicieli firm zagranicznych ma na celu aktywne współdziałanie przy określaniu, jakie towary winny być do Polski sprowadzane i że projektowany przepis stanowić ma swego rodzaju reglamentację, pociągającą do wyższego opodatkowania surowce i półfabrykaty oraz wyroby gotowe, które nie znajdą się w wy-

kazie, to uznać należy podobny ingerencjonizm podatkowy za zupełnie *zbędny ze stanowiska ogólnej polityki gospodarczej*. Funkcję nieodzownego w tej mierze regulatora pełni u nas nietylko taryfa celna, lecz i systemat reglamentacji towarowej w połączeniu z dewizową. Żadne więc względy natury gospodarczej nie przemawiają za tym, aby dodatkowo wzmocnić instrumentację owych środków polityki importowej przez przepisy natury podatkowej, które podcięłyby działalność placówek agenturowych ze szkodą nietylko dla przedstawicieli handlowych, lecz — jak staraliśmy się to wykazać — *w większym jeszcze stopniu dla gospodarki krajowej w ogóle*.

Rozpatrując treść przepisów zawartych w art. 6 p. 5 projektu ustawy o podatku obrotowym, podnieść należy, iż szkodliwe byłyby one również i w płaszczyźnie obrotów wewnętrzno-krajowych. W myśl bowiem definicji zawartej w pro ekcie, przedstawiciel handlowy *firmy krajowej gdyby posiadał w konsygnacji towary reprezentowanej przez siebie firmy*, miałby odtąd opłacać podatek w tej samej wysokości, jak kupiec, pracujący na własny rachunek. Firmy krajowe przekazują dzisiaj przedstawicielowi handlowemu towary celem konsygnacyjnego posiadania ich na miejscu nie dla wygody przedstawiciela handlowego, lecz celem zbliżenia towaru do odbiorcy. Dzięki temu składy konsygnacyjne pozwalają przemysłowi i handlowi na szybkie zaopatrywanie się w towary w miarę potrzeby, bez unieruchamiania na dłuższy czas środków obrotowych i zapewniają oszczędności w obrocie, gdyż zapobiegają kosztownemu sprowadzaniu towarów w drobnych ilościach. Przemysł polski utrzymuje składy konsygnacyjne u swych przedstawicieli *dla wygody i w interesie odbiorcy*, celem sprawniejszej obsługi rynku. Jeśliby jednak odtąd fakt posiadania składu konsygnacyjnego miał pociągać za sobą fikcyjne przekształcenie w dziedzinie podatkowej przedstawiciela firmy krajowej w kupca samodzielnego z tym skutkiem, *iż płaciłby podatek od pełnych sum obrotu, a nie od prowizji*, to w licznych działach produkcji i obrotu musianoby oczywiście całkowicie zlikwidować owe składy. W tych wypadkach, gdzie ze względu na wygodę odbiorcy byłoby to niemożliwe, jeden i ten sam obrót podlegałby *podwójnemu opodatkowaniu*, gdyż raz z tytułu tej samej tranzakcji zapłaciłby podatek przedstawiciel handlowy, drugi zaś raz fabryka. Uwzględniając przewidziane w projekcie stawki, stanowiłoby to obciążenie obrotu 3,3% wzgl. 3,7%, co równoznaczne byłoby z gospodarczo niedopuszczalną podwyżką cen, stanowiącą hamulec dla rozwoju i ożywienia obrotów wewnętrznych.

Analiza, jakiej dokonaliśmy w przytoczonych wywodach opiera się jedynie na przesłankach rzeczowych, uzasadnionych praktyką życia handlowego. Analiza ta doprowadza do wniosków, które nie usprawiedliwiają zamierzonej reformy podatkowej odnośnie przedstawicieli handlowych ani pod kątem widzenia fiskalnym, ani gospodarczym.

W zakresie fiskalnym reforma, o której mowa, nie może nie zawieść. Nie uchwyci ona bowiem obrotów importowych, dokonywanych dotychczas za pośrednictwem przedstawicieli polskich, gdyż czynności te spełniać będą zamiast nich wojażerowie zagraniczni. Natomiast spowoduje ona ubytek wpływów podatkowych, jakie Skarb osiąga ze świadczeń podatkowych przedstawicieli handlowych w Polsce.

Pod względem zaś gospodarczym konsekwencje jej sięgnęłyby ujemnie w głąb naszego życia gospodarczego, narażając je na nowe i zbyteczne trudności. Wywołałaby ona bowiem dezorganizację w sposobie zaopatrywania się w niezbędne towary zagraniczne, zerwałaby nici, jakie ku obopólnemu zadowoleniu łączą zagranicznego dostawcę z polskim odbiorcą, skomplikowałaby zagadnienie tak dla nas ważnych kredytów towarowych oraz udostępnienia zagranicznych źródeł dostaw. Ponadto pozbawiłaby ona nasz bilans płatniczy dopływu poważnych sum, przekazywanych przez zagranicę przedstawicielom handlowym tytułem wynagrodzenia za ich usługi, a liczne, z wielkim pożytkiem dla gospodarstwa krajowego pracujące placówki przedstawicieli handlowych, zmuszone by zostały do likwidacji, co z kolei zwiększyłoby kadry bezrobotnych fachowców handlowych.

Jeżeli zaś chodzi o przedstawicieli firm krajowych, utrzymujących składy konsygnacyjne, to odebranie im tej możności zakłóciłoby poważnie technikę obrotów w tych dziedzinach, w których składy konsygnacyjne są uświęconym przez wieloletnią praktykę instrumentem dostaw towarowych i stworzyłoby nowe, niczym nieuzasadnione hamulce dla rozwoju obrotów wewnętrznych.

Dlatego też należy jaknajenergiczniej przestrzec przed wprowadzeniem w życie reformy opodatkowania przedstawicieli handlowych (agentów handlowych). Wypowiadają się przeciw niej stanowczo sfery gospodarcze, wypowiedziała się przeciw niej tak miarodajna dla spraw gospodarczych organizacja, jaką jest Związek Izb Przemysłowo-Handlowych. Zamierzona reforma, groźna dla istnienia licznych warsztatów handlowych, produkcyjnie pracujących w zakresie przedstawicielstwa, swym ujemnym zasięgiem objęłaby te wszystkie dziedziny życia gospodarczego, które korzystają z usług i pomocy przedstawicieli handlowych.

Oto są minusy projektowanej reformy, jakie zaś jej plusy — niewiadomo, gdyż w uzasadnieniu do projektu ustawy o podatku obrotowym o reformie tej, mającej tak zasadniczy charakter, nie wspomina się ani jednym słowem.

Przepisy podatkowe, jakie obecnie normują działalność przedstawicieli handlowych (pośredników handlowych, pośrednictwa handlowego — według terminologii ustawodawstwa podatkowego) nie są dla tego działu handlu łagodne pod względem wysokości opodatkowania, a są dostatecznie rygorystyczne pod względem wymogów. Pogarszanie jeszcze istniejącego stanu rzeczy przez wprowadzenie nowych obostrzeń i ograniczeń równałoby się ni-

czym nieusprawiedliwionej krucjacie przeciw temu zawodowi, który ma swe specjalne i konieczne zadania we współczesnym skomplikowanym systemie wymiany towarowej, zarówno na odcinku zagranicznym, jak i krajowym.

Zgodnie z poglądem, bronionym w wywodach niniejszych, art. 6 p. 5 ustęp 1-szy projektu ustawy o podatku obrotowym powinien mieć brzmienie następujące:

„przy wykonywaniu umowy ajencyjnej, jeżeli ajent działający w imieniu i na rachunek osób, nie opłacających podatku w myśl ustawy niniejszej od wykonania umów sprzedaży, przy zawarciu których pośredniczy, posiada równocześnie skład konsygnacyjny tejże samej osoby i takich samych towarów — od sprzedaży tych towarów ze składu konsygnacyjnego — całkowitą sumę zapłaty, jakaby przypadła ajentowi, gdyby działał we własnym imieniu i na rachunek własny. We wszystkich innych wypadkach uważa się za obrót wynagrodzenie ajenta za pośrednictwo“.

Jedynie takie ujęcie byłoby zgodne z interesami naszego życia gospodarczego.

STEFAN MEYER.

Pół roku kompensat

„Pół roku?“ zapyta zdziwiony czytelnik. Umowa polsko-szwajcarska z grudnia 1936 r. weszła w życie dawniej, niż przed rokiem, więc rok conajmniej możnaby rozpatrywać; możnaby lub należałoby.

Jestem innego zdania. Okres do czerwca 1937 r. był okresem prób tak nieżyciowych, że dopiero nowa umowa ważna od III kwartału 1937 r. może być krytykowana i rozpatrywana, jako podstawa do dyskusji i ulepszeń. A że cyfry posiadamy jedynie do grudnia 1937 r. włącznie, więc musimy się ograniczyć do rozpatrywania jedynie półrocznego okresu. — Nie powinniśmy ustawać w dążeniu do takiego przekształcenia ram traktatowych naszych stosunków handlowych ze Szwajcarią, aby przy minimum marnotrawstwa na koszty i formalności osiągnąć maksimum obrotów i najkorzystniejszy bilans płatniczy, w całokształcie obrotów gospodarczych z tym krajem.

W dziedzinie obrotu towarowego polsko szwajcarskiego dała umowa bardzo wyraźne korzyści. O ile w latach 1935 i 1936 obroty polsko-szwajcarskie według statystyki polskiej wynosiły w milionach złotych:

	Import	*Eksport*
1935	24	13
1936	23	11
to w r. 1937 osiągamy cyfry	17	21½

miliona złotych.

Znacznie wyraźniejszy efekt otrzymamy, gdy porównamy tylko ostatnie kwartały 1936 i 37 r. *)

X — XII	*1936*	*1937*
Przywóz ze Szwajcarii	5.146.000	6.548.000
Wywóz do Szwajcarii	3.457.000	7.980.000
Saldo	—1.689.000	+1.432.000
Obrót	8.603.000	14.528.000

Nietylko więc saldo zmieniło się zasadniczo na korzyść Polski, lecz i obroty wzrosły. Wzrosły o 68%.

*) Komunikat Izby Handlowej Polsko Szwajcarskiej № 28/o/38 z 4/2/38. Pozostałe dane z Małego Rocznika Statystycznego za 1937 r.

Dla porównania uprzytomnijmy sobie, że w 1928 r. przywóz ze Szwajcarii wart był 89, podczas gdy wywóz zaledwie 17 milionów złotych, to jest mniej aniżeli jedna piąta przywozu. Zdawałoby się, że skoro obecna umowa tak radykalnie zmieniła stosunki w dziedzinie obrotu towarowego, to jest dobra i nie należy jej zmieniać. Otóż umowa jest skuteczna, ale bardzo dla stron uciążliwa. Pozatem dla instytucji rozrachunkowych stwarza mnóstwo drobiazgowej pracy biurowej, pracy, która wymaga wielkiego ślęczenia i idzie w gruncie rzeczy na marne. Wartość tej pracy oceniam na 40 — 60 tys. zł. rocznie. Do strat życia gospodarczego Polski z tytułu tejże umowy doliczyć należy koszty dodatkowe jakie powstają dla poszczególnych firm wskutek dodatkowej pracy ich personelu. Ta strata nie jest równa kosztom pieniężnym, powstałym dla stron z tytułu omawianej umowy. Koszty te: ½% od obrotu, to jest w r. 1937 około 190 tysięcy złotych są kosztem dla firm, nie dla całości życia gospodarczego Polski. W tej dziedzinie są one jedynie przewłaszczeniem. Natomiast praca, która idzie na marne, jest stratą dla całości bez względu na to, kto w obrębie układu stratę tę księguje.

Nie chcę przesądzać czy ta strata, będąca kosztem utrzymania korzystnego salda obrotów ze Szwajcarią nie opłaca się nam jako całości. Nawet jeśli płacimy za korzystne saldo 100 czy 200 tysięcy rocznie, to rezultat dla Polski może być korzystniejszy niż kilkanaście milionów salda ujemnego rocznie. A saldo ujemne, kumulując się z roku na rok stwarza zadłużenie wobec obcych. Zadłużenie wzrastające kosztuje w wysiłkach popierania wywozu lub w %% od pożyczek zagranicznych znacznie więcej, aniżeli 100 — 200 tysięcy.

Czy można twierdzić, że przez umowę kompensacyjną uniknęliśmy kosztów organizacji wywozu? Nie. Ale ubraliśmy je w jedyną racjonalną formę. Poparcie dla tych artykułów, które wymagają najwyższej pomocy finansowej przy wywozie ponosi nie Rachunek Organizacji Zbytu Zw. Izb, lecz takie towary, których przywóz może być najwięcej obciążony.

Ażeby ten mechanizm premii kompensacyjnych działał dobrze, trzeba stworzyć giełdę kom-

pensacyjną. Mamy dziś w Polsce, jeśli idzie o Szwajcarię, dwa ośrodki, będące zarodkiem takiej giełdy: z jednej strony Zahan stara się sprzęgnąć importerów z eksporterami, stosownie do wysokości premii, które importer może płacić. Z drugiej strony ewentualni partnerzy kompensacyjni mają możność bezpośredniego kontaktu na terenie Izby Handlowej Polsko-Szwajcarskiej.

Oba te ośrodki pozostały dotychczas jedynie zarodkami giełdy. Zahan z istoty swego charakteru powinien pełnić funkcje maklera dla partnerów i te funkcje pełni. Należy wyraźnie podkreślić maklerski charakter działalności Zahanu i dbać, aby personel w rozmowach ze stronami na to ograniczenie zwracał uwagę, albowiem wśród mało gospodarczo wyrobionej publiczności, łatwo powstać może przekonanie, że premia kompensacyjna stanowi zarobek Zahanu. Dotychczas ten charakter maklerski opłat oraz funkcji Zahanu nie był dość wyraźnie podkreślany.

Izba Polsko-Szwajcarska nie rozwinęła u siebie bezpośrednich kontaktów importerów i eksporterów. W gruncie rzeczy obojętnem jest na jakim terenie kontakty te nastąpią, byle doszło do *bezpośredniego* zetknięcia tych dwóch czynników kompensacji, dla których Zahan jest maklerem. Żywe, bezpośrednie zetknięcie 2ch partnerów kompensacyjnych będzie najskuteczniejszym sposobem wyrównania premii kompensacyjnych. Ale bez tego bezpośredniego zetknięcia mamy do czynienia tylko z zetknięciem na gruncie Zahanu, to jest zetknięciem przez maklera.

W naszem społeczeństwie, gospodarczo bardzo mało wyrobionem, gdzie funkcje ajenta znajduja mało zrozumienia, a tem bardziej funkcje tak objektywnego ajenta, jakim musi być z charakteru swej funkcji makler, w naszych warunkach powtarzam, aby makler mógł pełnić swą funkcję należycie, muszą strony mieć możność zetknięcia się bezpośredniego, a potem u maklera rejestrować dokonane tranzakcje. Dla wyraźnego oddzielenia maklera od bezpośrednich zetknięć partnerów kompensacyjnych uważam za słuszne stworzenie giełdy kompensacyjnej poza Zahanem. Uważam, że na początek zebrania co 6 tygodni lub nawet co 2 miesiące byłyby wystarczające.

Taki bezpośredni kontakt rozmaitych firm zmniejszy szkodliwe skutki obecnej umowy, jakie wynikają z konieczności ścisłego równoważenia kompensat. Ścisłe równoważenie w niektórych wypadkach jest w istocie możliwe dopiero po zapłacie za wywieziony towar. Po pierwsze przy zawieraniu tranzakcji, to jest wtedy, gdy tranzakcję należy zgłosić, często nie możemy określić wartości faktury, którą znamy ściśle dopiero po wyważeniu towaru przy wysyłce, powtóre suma należności często zależy od czasu zapłaty; inne skonto przysługuje odbiorcy po 14 a inne po 30 dniach od daty faktury. Toteż przy likwidowaniu kompensat powstają końcówki, które sprawiają wiele kłopotu stronom i funkcjonariuszom Zahanu. Uniknąć ich możnaby, gdyby pozwolić na kompensaty ciągłe w kontokurencie. Zdawałoby się, że umowa czysto kompensacyjna dawałaby dwóm korespondentom możliwość tworzenia ciągłego łańcucha tranzakcji. Końcówki były pochłaniane przez następne tranzakcje.

W istocie nie potrzeba tu dwóch korespondentów. Wystarczy jedna firma, przypuśćmy w Polsce, która zarówno importuje ze Szwajcarii jak i wywozi tamże i która ma w jednej kontrolującej instytucji kontokurent na inkasa należności za wywóz i na wypłaty za import i koszty związane z jego organizacją na terenie szwajcarskim. Taka organizacja, i przy obecnym stanie rzeczy może istnieć o ile istniała przed wprowadzeniem ograniczeń dewizowych. Gdyby jednak dziś polski eksport chciał zatrzymać na potrzeby swego przyszłego importu pewną sumę, musiałby udzielić odnośnej dyspozycji Verrechnungsstelle. A taka dyspozycja byłaby sprzeczną z art. 10 dekretu dewizowego.

Nie z umowy szwajcarskiej więc, a z innych źródeł prawnych wynika konieczność trzymania się ściśle ram odważonych kompensat. Musi więc na każdy eksport, względnie jego ułamek do wyrównania płatności w Szwajcarii, być zgłoszona deklaracja w 4-ch egzemplarzach. Musi więc być stale pilnowany stan opłat manipulacyjnych Zahanu, i, last not least, nigdy nie można należności regulować w terminie płatności, bo nie ma konta z którego możnaby dysponować. Chyba, że się prosi odbiorcę, aby się spóźnił o kilka tygodni z zapłatą. Takie projekty podsuwano mi, ale nie ze sfer kupieckich.

I ta niemożność płacenia w terminie stoi w dodatku w logicznej sprzeczności z jedną z klauzul umowy, z klauzulą liberacyjną. Polski dłużnik zostaje zwolniony z zobowiązań, dopiero z chwilą zainkasowania należności przez szwajcarskiego wierzyciela. A że nie leży w ręku polskiego dłużnika czas przekazu, więc nie ma możności określenia, kiedy i jak płacić, aby w terminie zapłacić.

W mojej praktyce miałem następujące wypadki. — Dla adwokata na koszty sądowe trzeba przekazać sfr. 500.—, suma ta przekracza granice do których polski płatnik może korzystać z dobrodziejstw powierniczego przekazu Zahanu (tylko do zł. 500.—). Zgłaszam kompensatę z 2 odbiorcami, — od listopada do lutego nie mam wiadomości o tem, że należność wpłynęła. Pozostaje więc, jako jedyne wyjście: przestępstwo dewizowe. Pożyczam od szwajcarskiego odbiorcy pieniądze a cto przyszłej dostawy.

Każdy z czytelników Głosu Gospodarczego rozumie, jak przykrą jest sytuacja kupca, który albo spóźnia się z wpłaceniem adwokatowi sumy na koszty, albo pożycza od odbiorcy, albo jak było w tym wypadku, i jedno i drugie.

Inny wypadek: Rachunek szwajcarskiego dostawcy na kilkanaście tys. frs. został wyrównany z półrocznem opóźnieniem.

Element tak istotny w tranzakcji, jak termin płatności, uległ całkowitemu zatraceniu.

Wprowadzenie w obrotach ze Szwajcarią clearingu, choćby w ograniczonych rozmiarach, choćby w ramach jednej firmy, ogromnie ułatwiłoby sytuację polskiego kupiectwa. Ma się rozumieć, że w tym wypadku musiałaby uledz zmianie klauzula liberacyjna, uledz zmianie w tym sensie, aby momentem

zwolnienia dłużnika był moment wpłaty do instytucji clearingowej.

Tutaj nadmienić trzeba, że dotychczas prawa kompensowania w clearingu domaga się zaledwie jedna jedyna firma, a obroty jej w 1937 r. wynosiły niecałe ½% obrotów polsko-szwajcarskich. Można więc stanąć na stanowisku, że udoskonalenie, którego się nie domaga wielu, nie jest potrzebnym. Można jednak przypuścić, że prawo kompensat w kontokurencie znalazłoby zastosowanie w tranzakcjach domów handlowych i ułatwiłoby rolę banków.

W umowie polsko-szwajcarskiej należy wskazać na jeszcze jeden, pozornie drobny, w istocie bardzo istotny, mankament.

Do każdej kompensaty należy dołączać deklarację eksportera szwajcarskiego, że zgadza się otrzymać należność za wywóz w drodze wyłącznie rozrachunku przez Zahan i Verrechnungsstelle oraz deklarac'ę importera szwajcarskiego, że zobowiązuje się swoją należność pokrywać jedynie w tejże drodze.

Niedogodność pozorna, a widoczna polega na tym, że przed zgłoszeniem kompensaty należy posłać wypełnione blankiety do podpisu stronom szwajcarskim, co naraża na stratę conajmniej tygodnia.

Niedogodność niedostrzegalna, a istotna polega na tym, że stosowane są współcześnie dwie sprzeczne koncepcje prawne. Według jednej, nowej, drogi płatności zobowiązań międzynarodowych są ściśle określone przez państwo, bądź drogą ustaw, bądź drogą umów międzynarodowych, będących dla obywateli prawem. Według drugiej, starej, dla ograniczenia dróg płatności konieczny jest akt woli kontrahenta. Jeśli konieczny, to kontrahent tranzakcji kupieckiej władnym jest zablokować rozwikłanie tej tranzakcji i wpłacić należność np. do depozytu sądowego.

Ta dwoistość musi być usunięta. A usunięta może być jedynie przez skasowanie elementu zgody stron. Prawo, które wymaga kontrasygnaty przez kupca przy każdem kupnie lub każdej sprzedaży, jest kompromitacją dla państwa, które takie prawo stanowi. Stan dzisiejszy można rozumieć jedynie jako okres przejściowy, jako fazę pokraczną przetwarzania się jednego ustroju gospodarczego w inny, fazę która w pozory z epoki wolności obrotu wkłada treść okresu gospodarki związanej.

Umowa handlowa między dwoma organizacjami gospodarczemi jest dobra, o ile oba organizmy na niej zyskują. Rozpatrywana pod kątem widzenia tego kryterium, po zgórą półrocznem funkcjonowaniu, umowa szwajcarska musi być uznaną za dobrą.— Mogłaby jednak być lepszą. Mogłaby dopuszczać kilka rozluźnień dzisiejszej ostrej reglamentacji. Jeśli strona szwajcarska uznałaby bloki clearingowe, towarowe za koncepcję zbyt liberalną, to możnaby domagać się bloków jednofirmowych, tzn. jedna firma miałaby swobodę wwozu i wywozu bez kompensat, byleby wartości obu stron jej obrotu równoważyły się w określonym czasie w granicach tolerancji. Np. każdorazowe saldo nie może przekraczać 10% obrotów z ostatnich 6 — 9 miesięcy. W razie przekroczenia tego salda instytucja rozrachunkowa wstrzymuje wydawanie świadectw rozrachunkowych po stronie salda. Przy nadmiernym eksporcie np. nie wydaje świadectw rozrachunkowych wywozowych lub vice versa.

Możliwe jest i inne ograniczenie salda: zależne od zabezpieczeń udzielonych przez firmę lub t. p.

Możnaby jako dalsze zliberalizowanie układu wprowadzić transport finansowy i odmrażanie starych należności, drogą eksportu towarowego *. Ten klucz dawałby automatycznie poparcie wywozowe towarom, które dziś jeszcze w kierunku wierzyciela iść nie mogą.

Słyszeliśmy o tranzakcji wywozowej wartości ca zł. 100.000.—, która do skutku nie doszła, bo nie umiano znaleźć partnera kompensacyjnego na 20% premię, a przy 19% nie mógł eksporter tranzakcji zawierać. — Z drugiej strony właściciele sum zamrożonych gotowi są na duże disażio, byle transferować swą należność do Szwajcarii.

Czy te wszystkie zmiany są potrzebne? Na to pytanie nie ja będę odpowiadał. Na to pytanie niech odpowiedzą ci, którzy sobie za obowiązek stawiają powiększyć obroty naszego handlu zagranicznego i jego saldo — jedyną drogę, którą możemy wrócić do dawnego dobrobytu.

WŁADYSŁAW PIETRZYKOWSKI, Asystent Wolnej Wszechnicy Polskiej.

Bilans rzymskiego trójporozumienia gospodarczego

Toczące się w Rzymie jesienią 1937 r. równoległe rokowania gospodarcze włosko-austriackie i włosko- węgierskie zostały zakończone podpisaniem protokułów dodatkowych: w dniu 13 listopada 1937 r. — włosko-węgierskiego, w dniu 23 listopada zaś 1937 r. — włosko-austriackiego. Wspomniane protokuły dodatkowe uzupełniają i przedłużają do dnia 30 czerwca 1938 r. termin ważności zawartego w Rzymie w dniu 14 maja 1934 r. trójporozumienia gospodarczego.

Niedługo po tym, bo w czasie od dnia 10 do 13 stycznia 1938 r. odbył się w Budapeszcie zjazd ministrów spraw zagranicznych trzech państw sygnatariuszy protokułów rzymskich; podczas tego zjazdu w przemówieniach oficjalnych — o charakterze wybitnie ogólnopolitycznym — dawano wyraz możności przystąpienia do tego porozumienia innych państw środkowo-europejskich i naddunajskich, czyniąc niedwuznaczne aluzje do Niemiec i Jugo-

---

*) Tzn. rozszerzyć prawo transferu kompensacyjnego przez Zahan i na te dziedziny, których w myśl Okólnika 22 Komisji Dewizowej (w redakcji z 30/7/37 r.) cz. II i cz. III obecnie przez Zahan odmrażać nie wolno.

sławii. Oficjalny zaś komunikat stwierdził, że przedstawiciele trzech rządów, po zbadaniu problemów gospodarczych powzięli decyzję dalszego ożywienia wzajemnych stosunków gospodarczych. Ponieważ szczegóły tych wzajemnych stosunków gospodarczych zostały ostatnio już ustalone w Rzymie w listopadzie 1937 r., przeto zjazd budapeszteński — poza znaczeniem ogólno-politycznym — nie miał charakteru gospodarczego w ścisłym tego słowa znaczeniu.

Dziś zatym w perspektywie prawie czterech lat od chwili zawarcia słynnego rzymskiego „pactum de contrahendo", aktu doniosłego zarówno pod względem politycznym, jak i gospodarczym, można już obiektywnie zbilansować wyniki tego trójporozumienia gospodarczego i ustalić, w jakiej mierze układy te wpłynęły na bieg i rozwój życia gospodarczego w krajach, które je zawarły, oraz jakie ten blok gospodarczy wywołał *zmiany* w układzie stosunków handlowo-politycznych z innymi krajami europejskimi.

Zanim przejdziemy do omówienia wyników protokułów rzymskich, należałoby w ogólnym zarysie przypomnieć warunki, poprzedzające powstanie tego dotychczas jedynego europejskiego sui generis porozumienia gospodarczego, opartego na jawnej preferencji celnej.

Koncepcja federacji gospodarczej państw naddunajskich — do 1918 r. prawie całkowicie ucieleśniona we wspólnym obszarze celnym b. monarchii austro-węgierskiej — odżyła ze zdwojoną siłą w latach największej depresji gospodarczej, t. j. w 1929 — 1932 r.

Pięć państw naddunajskich (Austria, Węgry, Czechosłowacja oraz znaczne obszary dzisiejszej Jugosławii i Rumunii), które powstały na gruzach b. monarchii austro-węgierskiej, zgodnie z ogólnym powojennym kursem polityki gospodarczej odgrodziły się wzajemnie od siebie wysokimi barierami celnymi, uniemożliwiając tym samym — przedtym niczym nie skrępowaną — wymianę towarową między sobą, czyli między poszczególnymi częściami dawnej całości gospodarczej. Dalszym skutkiem tego odgrodzenia gospodarczego było m. in. zniszczenie zasobów kapitałowych podczas inflacji powojennej; wobec tego nastąpiła konieczność zaciągania obcych pożyczek sanacyjnych, uzyskiwanych za pośrednictwem i pod egidą Ligi Narodów przeważnie w Anglii, Francji, Szwajcarii, Holandii, następnie dalszych pożyczek prywatnych, zaciągniętych przez różne zrzeszenia gospodarcze i samorządowe tych państw naddunajskich w państwach zachodnich i w Ameryce, nieraz w znacznej wysokości i na b. uciążliwych warunkach.

Suma samych tylko kapitałów brytyjskich, zaangażowanych z końcem 1931 r. wynosiła w Austrii około 10 milionów £. w złocie; na Węgrzech około 6 milj. £. w złocie; w pozostałych zaś państwach naddunajskich (Czechosłowacja, Jugosławia i Rumunia) łącznie około 4 milj. £. Ogólną sumę zatym kapitałów brytyjskich zaangażowanych w tych państwach z końcem 1931 r., śmiało można określić na przeszło 20 milj. £ w złocie. Ponadto w tym samym okresie znaczne kapitały francuskie były uwięzione w Austrii, Czechosłowacji, Jugosławii i Rumunii oraz holenderskie na Węgrzech. Węgry np. na pokrycie swych zobowiązań, wynikających tylko z tytułu zagranicznych pożyczek, winny były w 1932 r. spłacać przeciętnie miesięcznie około 25 milj. pengö, posiadając w niektórych miesiącach 1932 r. wywóz wartości zaledwie 23 milj. pengö.

W latach 1924 — 1929 zarówno bariery celne, jak i obfity napływ pożyczek zagranicznych stwarzały pozory rozkwitu życia gospodarczego.

Z chwilą jednak rozpoczęcia się światowej depresji gospodarczej, zwłaszcza w okresie gwałtownego spadku cen produktów rolnych i ustania dopływu pożyczek zagranicznych — nastąpił zupełny chaos budżetowy, podważający i tak na chwiejnych podstawach opartą strukturę gospodarczą utworzonych po wojnie państw naddunajskich.

W tych warunkach, na skutek inicjatywy ówczesnego premiera Francji p. Tardieu i rzekomo pod naciskiem City londyńskiej — dwuch głównych wierzycieli państw naddunajskich — zwołano do Londynu na początku kwietnia 1932 r. konferencję czterech Głównych Mocarstw Europejskich (Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Włochy) dla uzgodnienia poglądów na zamierzoną współpracę gospodarczą państw naddunajskich, czyli dla praktycznego omówienia wcielenia w życie gospodarczej federacji państw naddunajskich, zaprojektowanej przez p. Tardieu.

Według planu Tardieu, Austria, Czechosłowacja, Jugosławia, Rumunia i Węgry miały ze sobą zawrzeć wzajemne pakty, oparte na cłach preferencyjnych. Realizację tej koncepcji przewidziały zresztą traktaty pokojowe, zawarte w St. Germain i Trianon.

Plan ten, nie obcy państwom naddunajskim, szczególnie intensywnie był od 1924 r. propagowany na Węgrzech, między innymi przez przystąpienie krajów naddunajskich do wspólnego porozumienia walutowego, poza tym stanowił on przedmiot rozważań wielu wybitnych polityków i ekonomistów w państwach naddunajskich i znalazł swoje odbicie w obfitej literaturze naukowej i publicystycznej. Trzeba przyznać, że w tej ciężkiej sytuacji gospodarczej., w jakiej znajdowały się państwa naddunajskie na przełomie 1931/32 r., nie brakowało — pomimo szeregu zastrzeżeń — dobrej woli do stworzenia regionalnego układu gospodarczego, opartego na preferencji celnej. Najpoważniejsze zastrzeżenia czynione były ze strony Węgier, które, jak i inne kraje naddunajskie — w zasadzie przyjęły koncepcję paktów regionalnych, lecz jedynie pomiędzy Austrią, Czechosłowacją i Węgrami, wychodząc z założenia, że Austria i Czechosłowacja w oparciu o wzajemne cła preferencyjne będą mogły ze wzajemną korzyścią być odbiorcami przeszło 80% eksportu rolnego Węgier.

Przyłączenie do tego paktu regionalnego dzisiejszej Jugosławii oraz Rumunii nie byłoby zdaniem węgierskich sfer gospodarczych celowe, gdyż przy zestawieniu łącznego rocznego eksportu rolnego Jugosławii, Rumunii i Węgier z pojemnością rynków austriackiego i czechosłowackiego, okazałaby się

znaczna nadwyżka pszenicy, bydła rogatego, drobiu i jaj, tak że trudności związane ze sprzedażą tych głównych naddunajskich produktów rolnych istniałyby w tej konstelacji nadal. Zachodziła wprawdzie możliwość usunięcia nadwyżki pszenicy przez ograniczenie terenów zasiewów, lecz i ta koncepcja musiała upaść wobec dążeń Czechosłowacji do ograniczenia zasiewu buraków cukrowych — wskutek międzynarodowego kryzysu w cukrownictwie — i zasiania tych terenów pszenicą i kukurydzą.

Stosunek Francji, jak i Wielkiej Brytanii do federacji państw naddunajskich był pozytywny. Obydwa mocarstwa względem tych państw były — jak już wspomnieliśmy — przede wszystkim krajami wierzycielskimi, posiadającymi z krajami naddunajskimi stosunkowo nieznaczne i ujemne dla nich bilanse handlowe.

Zbieżności interesów Wielkiej Brytanii i Francji przeciwstawiły się jednak wręcz odmienne interesy Niemiec i Włoch, dla których państwa naddunajskie stanowiły i stanowią poważne rynki zbytu, włączenie zaś tych rynków zbytu w jeden preferencyjny obszar celny wzmogłoby obroty wewnątrz tej całości gospodarczej ze szkodą zarówno dla interesów wytwórczości Niemiec i Włoch, jak i dla ich zainteresowań politycznych w basenie Dunaju.

Konferencja londyńska z kwietnia 1932 r. w sprawie federacji gospodarczej państw naddunajskich skończyła się fiaskiem. Natomiast Włochy jeszcze w 1931 r. w umowach handlowych zarówno wobec Węgier, jak i Austrii — zastosowały t. zw. „system Brocchi", przyznający szereg ułatwień w postaci skomplikowanej, ukrytej preferencji, t. j. przez zapewnienie ulgowych kredytów eksportowych na pszenicę, żyto i żywe zwierzęta.

System Brocchi był wstępem do zawartego następnie w dniu 14 maja 1934 r. rzymskiego trójprzymierza gospodarczego, powstałego w konsekwencji t. zw. „protokułów rzymskich", podpisanych w dniu 17 marca 1934 r. przez ówczesnych premierów: Mussoliniego, Gömbösza i Dollfussa.

W protokułach rzymskich bowiem szefowie rządów Włoch, Węgier i Austrii — obszarów zamieszkałych przez przeszło 60 milj. ludności — wyrazili w myśl wskazań konferencji, odbytej we wrześniu 1932 r. w Stresie, oraz zgodnie z memoriałem Mussoliniego w sprawie dunajskiej, opublikowanym we wrześniu 1933 r. „dążenie do zwalczania niezdrowych kierunków zmierzających do autarkii i do wzajemnego ułatwienia wywozu w celu regeneracji gospodarczej państw naddunajskich". Podstawową ideą protokułów rzymskich było popieranie wywozu rolnego Węgier oraz eksportu przemysłowego Austrii przy pomocy dwustronnych, preferencyjnych umów handlowych.

Szczegółowe rokowania, odbyte w duchu protokułów rzymskich pomiędzy delegatami Włoch, Węgier i Austrii, doprowadziły do zawarcia w dniu 14 maja 1934 r. wzajemnych dwustronnych umów handlowych, w myśl których Włochy, poza zapewnieniem dalszego popierania wywozu według systemu Brocchi z 1931 r., udzieliły przy przywozie do Włoch jawnych już preferencyjnych stawek celnych na szereg przemysłowych artykułów eksportowych Austrii oraz rolniczych artykułów wywozowych Węgier. Wzamian za to, zarówno Austria, jak i Węgry udzieliły Włochom szereg preferencyjnych stawek celnych na towary włoskie, wzajemnie zaś przyznały sobie preferencje przy przywozie artykułów rolniczych z Węgier do Austrii, bądź też przy przywozie wytwórczości austriackiej do Węgier. Umowa ta zawierała ponadto szereg postanowień, dotyczących wzajemnych kredytów eksportowych, ulg przewozowych oraz ułatwień w dziedzinie wykorzystywania portów Triestu i Fiume przez handel zamorski Austrii i Węgier, jak również portów rzecznych Austrii i Węgier przez włoskie sfery gospodarcze.

To trójporozumienie gospodarcze zawarte na podstawie protokułów rzymskich, zostało w swoim czasie wszechstronnie oświetlone z punktu widzenia politycznego i gospodarczego zarówno w krajowej, jak i zagranicznej literaturze fachowej. Stwierdzone zostało, iż umowy te są pierwszymi jawnymi, zbiorowymi układami preferencyjnymi, naruszającymi *KNU*. Pomimo protestów z tego powodu ze strony szeregu państw, posiadających traktaty klauzulowe z Austrią, Węgrami i Włochami, układy te nadal obowiązywały.

Z pośród układów trójporozumienia rzymskiego, zarówno pod względem konstrukcji, jak i rozmiaru, czołowe miejsce zajmuje umowa, dotycząca stosunków gospodarczych włosko-węgierskich. Umowa ta miała bowiem rozwiązać palące zagadnienie zbytu nadwyżek pszenicy węgierskiej, będące po wojnie centralnym problematem węgierskiego życia gospodarczego. W myśl tej umowy Włochy zobowiązały się do przejęcia rocznie 1 milj. q pszenicy węgierskiej, uzyskując jednocześnie prawo opcji na zakup dalszego 1 milj. q., przy czym w razie nieskorzystania z prawa opcji, Włochy zobowiązały się finansowo popierać spieniężenie tej ilości na rynkach światowych. Równocześnie umowa austriacko-węgierska przewidywała umieszczenie na rynku austriackim rocznie 2,2 milj. q. pszenicy (w tym 500 tys. q. mąki pszennej).

Powyższe umowy umożliwiły Węgrom wywóz 4,2 milj. q. pszenicy rocznie z tym, że pszenica ta została zakupiona przez sygnatariuszy umów po znacznie wyższej cenie od cen światowych, co stanowiło w okresie gwałtownego spadku cen zbóż na rynkach światowych niezwykłą wprost ulgę dla rolnictwa węgierskiego.

Poza tym Włochy zapewniły znaczne kontyngenty przywozowe dla innych produktów rolniczych Węgier, szczególnie na zwierzęta rzeźne, które wyniosły np. w latach 1934 — 1936 prawie 75% całkowitego eksportu bydła węgierskiego (rocznie około 75 tys. sztuk). Ponadto Włochy po raz pierwszy przyznały Węgrom kontyngenty przywozowe na maszyny i aparaty elektryczne, których przywóz znacznie wzrósł w latach 1934 — 1936.

Wzamian za ułatwienie, udzielone Węgrom ze strony Włoch i Austrii, również i Węgry zapewniły szereg ułatwień dla przywozu włoskiej i austriackiej wytwórczości przemysłowej, a przede wszystkim znaczny zbyt dla włoskiego przemysłu włókienniczego oraz dla austriackiego przemysłu metalowego.

Austriacko-węgierskie stosunki handlowe bowiem przed zawarciem rzymskiego trójporozumienia gospodarczego regulował traktat z d. 1 stycznia 1933 r., który ustalił wzajemne obroty handlowe obu krajów w stosunku 1:1, 5. W praktyce jednak stosunek ten kształtował się już w 1934 r. jako 1 : 1, 2. Intencją sygnatariuszy trójporozumienia rzymskiego było dalsze zapewnienie Węgrom tej 50% nadwyżki, w celu umożliwienia wyrównania bilansu płatniczego wobec Austrii, nadwyrężonego na skutek znacznego popytu na Węgrzech na austriackie czeki turystyczne, w wyniku obowiązującej już od szeregu lat konwencji turystycznej.

Przywóz austriacki do Węgier w latach 1934 — 36 wykazał bezsprzecznie tendencję wzrostu, stanowiąc w 1936 r. 16,7%, a w pierwszych 9 miesiącach 1937 r. 18,2% ogólnego przywozu Węgier. Nastąpiło to głównie na skutek możności zakupu szeregu surowców austriackich w obrocie rozrachunkowym, gdyż zakup ich w innych krajach — wobec braku zapasu dewiz na Węgrzech — mógł by być tylko z trudnością dokonywany. Wywóz zaś towarów węgierskich do Austrii w tym samym okresie, na skutek ostrego współzawodnictwa ze strony Jugosławii, Rumunii, Polski i Bułgarii wynosił zaledwie 17 albo 17,5% ogólnego wywozu węgierskiego.

Włochy, prócz znacznych kontyngentów przywozowych na artykuły przemysłowe oraz szeregu stawek celnych konwencyjnych, przyznały również Austrii stawki celne preferencyjne na maszyny do szycia, dywany, tkaniny wełniane i czesankowe, drewno, celulozę, wzamian zaś otrzymały znaczne kontyngenty na przywóz do Austrii ryżu, warzyw, owoców południowych, makaronu, ryb i konserw rybnych. Poza tym Włochy udzieliły Austrii znacznych ułatwień kredytowych oraz przewozowych zarówno przy imporcie przez Austrię towarów kolonialnych, jak i przy zamorskim eksporcie wytwórczości austriackiej przez port w Trieście. Wywóz Austrii do Włoch od 1934 r. stale wzrastał do tego stopnia, że Włochy w 1936 zajmowały pierwsze miejsce wśród krajów odbiorczych Austrii, a 9-te miejsce wśród państw importowych. Około 3.300 wagonów samego tylko drewna, wartość 40 milj. sz., wywoziła Austria przeciętnie rocznie do Włoch w okresie 1934 — 1937.

Rzymskie trójporozumienie gospodarcze jednak — abstrahując od jego znaczenia politycznego— tylko częściowo osiągnęło w okresie 1934—1937 wytknięte w tym porozumieniu cele.

Wprawdzie kwestia zbytu nadwyżek zbóż węgierskich została w okresie największego spadku cen zbożowych pomyślnie dla Węgier rozwiązana, lecz trójporozumienie w niczym nie zaważyło na kierunkach węgierskiego handlu zagranicznego, gdyż udział Włoch w 1930 r. stanowił 5% ogólnego przywozu Węgier, w 1936 7,5%, a w pierwszych 9-ciu miesiącach 1937 r. zaledwie 6,6%. W wywozie zaś węgierskim udział ten wynosił zarówno w 1936 r., jak i w pierwszych 9-ciu mies. 1937 r. 13,5% ogólnego wywozu. Już w kampanii zbożowej 1936—1937 wyłoniły się trudności w sfinalizowaniu tranzakcyj włosko-węgierskich, zawartych niezależnie od kształtowania się cen zbóż na rynkach światowych.

Również wobec Austrii wyłoniły się trudności przy dostawach zboża, po zgóry ustalonej cenie, w kampanii 1936/37 odbyła się częściowo ze stratą dla rolnictwa węgierskiego wobec już wyższych cen zbożowych na rynkach światowych. W końcu dodać należy wzrastającą bierność obrotów handlowych Włoch w stosunku do Austrii i Węgier, piętrzące się we Włoszech trudności finansowe i dewizowe, tegoroczne pomyślne wyniki „bataglia del grano" oraz znaczne ułatwienia, poczynione Jugosławii z pominięciem *KNU* w dziedzinie przywozu jugosłowiańskich produktów rolniczych — okoliczności te spowodowały Włochy do rewizji istniejącego stosunku traktatowego, opartego na porozumieniu rzymskim.

Nie napotkało to sprzeciwu ani ze strony Węgier, ani Austrii, gdyż jak już uprzednio wskazaliśmy, w ciągu 5-ciu lat od stosowania systemu Brocchi i blisko 4-ch lat od chwili zawarcia trójporozumienia rzymskiego, stosunki gospodarcze w krajach kontrahentów uległy radykalnym zmianom.

Ceny najważniejszych płodów rolnych Węgier, skutkiem tendencyj zwyżkowych na światowych rynkach zbożowych, uległy znacznej poprawie. Na szczególną uwagę zasługuje zwyżka cen pszenicy węgierskiej, której wywóz do Włoch stanowił 38% wartości wywozu Węgier. Cena pszenicy węgierskiej w okresie 1933 — 36 zwyżkowała o 60%, a poza tym poważnie zwyżkowały także ceny innych produktów rolnych. Wobec powyższego stanu sprawy nie było ze strony Węgier powodów, przemawiających za forsowaniem wywozu do Włoch; przeciwnie, na skutek wysoce dodatniego bilansu handlowego Węgier w stosunku do Włoch w okresie 1934 — 37 powstały znaczne wierzytelności, które spowodowały trudności w normalnym funkcjonowaniu wzajemnego obrotu płatniczego. W czasie rokowań listopadowych r. 1937 Włochy wysunęły propozycję odmrożenia tych wierzytelności przez zwiększony import wytwórczości włoskiej do Węgier, na przeszkodzie jednak stoją nie bez dodatnich wyników wzmagające się dążenia industrializacyjne Węgier oraz nowa orientacja handlowo-polityczna tego kraju.

Na skutek układu, zawartego przez Węgry wiosną 1937 r. z wierzycielami zagranicznymi, zarówno globalne kwoty pożyczek zagranicznych, jak i ich oprocentowanie uległy obniżeniu. Od chwili wejścia w życie tego układu zapłata pożyczek ze strony Węgier powinna nastąpić tylko w wysokowartościowych walutach i dewizach. Roczne zapotrzebowanie Węgierskiego Banku Narodowego dla obsługi skonwertowanych pożyczek zagranicznych wynosić będzie w 1938 r. i w latach następnych rocznie około 45 milj. pengö. W związku tym eksport rolny Węgier od wiosny 1937 r. z powodzeniem skierowany został do Szwajcarii, Holandii i Szwecji. Najlepszym dowodem zmiany kierunku eksportowego jest fakt, iż w czasie negocjacji, odbytych w Rzymie w listopadzie 1937 r., Węgry udzieliły Włochom opcji zaledwie na 600 tys. q. pszenicy, licząc na to, że powyższa ilość nie zostanie przez Włochy całkowicie przejęta i w ten sposób

Węgry będą miały możność sprzedaży jej w krajach wolnych od ograniczeń dewizowych.

Od czasu zawarcia wspomnianego układu z wierzycielami zagranicznymi odbywa się w gwałtownym tempie i z dodatnim wynikiem forsowanie wywozu węgierskiego, szczególnie w drodze penetracji na odległych rynkach zamorskich. Wywóz Węgier w pierwszych 10 miesiącach 1937 r. w porównaniu z tym samym okresem 1936 r., wzrósł o 136%; przywóz zaś na skutek dążeń industrializacyjnych — pomimo ogólnego ożywienia koniunktury, — wykazuje wzrost zaledwie o 0,5%.

Ograniczenia czynione przez Węgry w dziedzinie obrotów płatniczych najlepiej ilustruje fakt, że Węgierski Bank Narodowy w rozrachunkach z Włochami, już od października 1937 roku przeszedł z rachunków nostro na rachunki loro. Do tego czasu bowiem w pełni były honorowane ze strony Węgierskiego Banku Narodowego wierzytelności lirowe eksporterów węgierskich; od października 1937 r. tylko 30% takich wierzytelności jest natychmiast honorowane, pozostałe—jedynie w miarę wzrostu pokrycia z zapotrzebowań importowych.

Propozycja włoska o wyrównanie znacznej nadwyżki węgierskiego bilansu handlowego w drodze przejęcia przez Węgry udziałów w Banku Węgiersko-Włoskim, znajdujących się w posiadaniu „Banca Commerciale" — została ze strony węgierskiej odrzucona.

W wyniku listopadowych negocjacyj włosko-węgierskich, podpisany w dniu 13 listopada 1937 r. protokuł dodatkowy formalnie przedłuża wprawdzie do dnia 30 czerwca 1938 r. termin ważności układu wobec Węgier, zawartego w 1934 roku w ramach tró porozumienia rzymskiego, lecz jednocześnie znosi stosowanie wobec Węgier od 1932 r. systemu Brocchi, t. j. ukrytej preferencji celnej, kredytów eksportowych i przewozowych oraz znacznych kontyngentów przywozowych, uzależniając w przyszłości przywóz węgierski do Włoch od t. zw. licencyj ministerialnych.

Ekspansja gospodarcza Węgier do Włoch zostanie w najbliższych czasach ograniczona zarówno przez wprowadzenie tam taniego bydła z Jugosławii, jak i na skutek zniesienia przez Włochy dotychczasowych znacznych ulg. Węgry będą musiały zwalczać ostre współzawodnictwo ze strony krajów trzecich w dziedzinie przywozu maszyn rolniczych, aparatów elektrycznych i wyrobów gumowych, których przywóz z Węgier był dotychczas we Włoszech specjalnie uprzywilejowany. Kształtowanie się zatym w przyszłości stosunków gospodarczych włosko-węgierskich uzależnione będzie od wzajemnej polityki kontyngentowej tych krajów.

Podobnie przedstawiają się stosunki austriacko-węgierskie. Dążenia bowiem Austrii do zdobywania wysokowartościowych dewiz zbiegają się z identycznymi zamiarami Węgier. Ogólny przywóz pszenicy do Austrii wynosił w 1936 r. 176 tys. tonn, z czego 156 tys. tonn przypada na import z Węgier. Podczas negocjacyj, odbytych w Rzymie w listopadzie 1937 r. Węgry, zapowiadając uelastycznienie dostawy pszenicy kontrahentom trójporozumienia rzymskiego, przyznały Austrii zaledwie 40% nadwyżki zbiorów z 1937 r. i to bez złożenia zobowiązania dostawy tej ilości oraz bez otrzymania ze strony Austrii zapewnienia co do przejęcia przynajmniej kwoty pszenicy. Najlepszym tego dowodem jest, że ogólny przywóz pszenicy do Austrii wynosił w pierwszych 9 miesiącach 1937 r. 175 tys. tonn, z czego przypada na import z Węgier zaledwie 103 tys. t.; przyczym dalsze zapotrzebowanie Austrii na pszenicę zostało zakontraktowane zakupem w listopadzie ub. r. 2000 wagonów pszenicy argentyńskiej z terminem dostawy do czerwca 1938 r.

W wyniku, a raczej w następstwie listopadowych negocjacyj rzymskich, właściwe rozmowy austriacko-węgierskie zostały podjęte w Wiedniu w początkach grudnia 1937 r. podczas obrad mieszanej komisji austriacko-węgierskiej do zbadania obrotu towarowego, w czasie którychto obrad stwierdzono, że wzajemne obroty towarowe w pierwszych 10 miesiącach 1937 r. wykazały stosunek 1:2, 2. Węgry bez powodzenia stawiały żądania o podwyższenie kontyngentów przywozowych na pszenicę, bydło, drób, jaja i szlachetne wina dla osiągnięcia stosunku 1:1,5, ustalonego w trójporozumieniu rzymskim z 1934 r. W konsekwencji obrady wiedeńskie uległy odroczeniu i zostały wznowione w Budapeszcie z końcem grudnia 1937 r. Austria wówczas wzamian zobowiązania Węgier do dokonywania zakupów w ciągu 1938 r. znacznych ilości austriackiego drewna tartego, okrąglaków i kopalniaków, zapewniła przejęcie w tym czasie zboża, mąki oraz szeregu innych węgierskich produktów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego.

Stosunkowo najkorzystniej w ramach tego trójpoorzumienia gospodarczego przedstawiały się stosunki austriacko-włoskie.

Nadwyżka wywozu Austrii do Włoch, wynosząca w 1934 r. 46 milj. sz. wzrosła w 1935 r. do 70 milj. sz., w 1936 r. do 71 milj. sz., osiągając w pierwszych 9 miesiącach 1937 r. już 60 milj. sz., tak że należy się liczyć z nadwyżką 80 milj. sz. w 1937 r.

W wyniku wspomnianych już listopadowych negocjacyj rzymskich nie wprowadzono w protokule dodatkowym, zawartym pomiędzy Włochami a Austrią w dniu 23 listopada 1937 r. z terminem ważności do dnia 30 czerwca 1938 r., żadnych ograniczeń, zmniejszających wysokość eksportu austriackiego; nie mniej jednak Austria, dla upłynnienia swych znacznych wierzytelności towarowych, zobowiązała się zwiększyć import włoskiego ryżu, warzyw, owoców południowych, konserw rybnych oraz szereg artykułów przemysłowych. Jednocześnie Włochy przez zwrócenie Austrii obligów austriackich zmniejszyły w pierwszej połowie grudnia 1937 r. wysokość swego zadłużenia do kwoty 20 milj. sz. Najbardziej charakterystycznym zjawiskiem negocjacyj listopadowych było częściowe cofnięcie przez Włochy przyznawanych dotychczas Austrii ułatwień kredytowych i przewozowych, stosowanych według systemu Brocchi z 1932 r., zachowując je tylko w obrotach z portem w Trieście, szczególnie przy transportach bawełny, kawy, herbaty, kakao i innych towarów kolonialnych, oraz przy przewozie zamorskich produktów eksportowych Austrii. Aczkolwiek przyznane Austrii jeszcze w 1934 r. stawki celne konwersyjne i preferencyjne oraz kontyn-

genty przywozowe w myśl ostatniego protokułu dodatkowego nadal pozostają w mocy do dnia 30 czerwca b. r., jednak sam fakt cofnięcia ułatwień przewozowych, a szczególnie kredytowych, spowoduje takie zmniejszenie się przywozu austriackiego, że prawdopodobnie w ciągu najbliższych 2 — 3 lat bilans handlowy austriacko-włoski zostanie wyrównany.

Pokrywa się to w zupełności z obecną tendencją austriackiej polityki handlowej, dążącej — przez zwiększenie obrotów handlowych z krajami wolnymi od ograniczeń dewizowych — do uniezależnienia się w dziedzinie handlu zagranicznego od państw clearingowych.

Znaczne zadłużenia Austrii wobec zagranicy zmusza ją do zdobywania zagranicznych dewiz, potrzebnych do obsługi tych długów, zapomocą zwiększenia obrotów wywozowych z krajami wolnymi od ograniczeń dewizowych, i do odmrażania wierzytelności zwiększonymi zakupami w krajach clearingowych.

Rzymskie trójporozumienie gospodarcze jako wynik udanego manewru politycznego Włoch z 1934 r. — aczkolwiek przedłużone do dnia 30 czerwca 1938 r. — faktycznie przestało istnieć już w końcu 1937 r. na skutek uchylenia dalszego stosowania szczegółowo na wstępie opisanych ulg i ułatwień według systemu Brocchi, a także w myśl deklaracji włoskiej, iż „wygasające z dniem 31 grudnia 1937 r. układy trójporozumienia rzymskiego, prolongowane w stosunku do Austrii i Węgier do dnia 30 czerwca 1938 r. — po tym terminie przdłużone nie będą". Kosztowało ono dużo ustępstw Włoch na rzecz Austrii i Węgier i zdołało te dwa państwa chociaż na krótko ściśle związać z Włochami w okresie największego nasilenia depresji gospodarczej, zarówno pod względem gospodarczym, jak i politycznym, czego najlepszym dowodem było odmowne stanowisko Austrii i Węgier w uczestniczeniu w sankcjach gospodarczych wobec Włoch podczas kampanii wojennej włosko-abisyjskiej w 1935/36. Delegat Węgier w Genewie jesienią 1935 r. powyższe odmowne stanowisko swego kraju uzasadniał między innymi tym, że ew. przystąpienie Węgier do sankcyj antywłoskich mogłoby spowodować zupełny przewrót w dziedzinie gospodarczej Węgier.

Rzymskie trójporozumienie gospodarcze, jak wiadomo, nie przekształciło się w trwały związek państw gospodarczo związanych, i nie stało się ono zalążkiem żadnego szerszego porozumienia gospodarczego.

Założenie jego — jak zresztą każdej umowy preferencyjnej — było antycypowanie stagnacji w rozwoju gospodarczym kontrahentów, z chwilą zaś przejścia stagnacji, porozumienie to samo przez się straciło rację bytu.

Polska powinna uważnie śledzić wszelkie zmiany gospodarcze, dokonywające się w basenie naddunajskim i wykazać dużą aktywność dla zabezpieczenia tam swych żywotnych interesów handlowych, które w 5 krajach naddunajskich stanowiły w 1936 r. 12.2% ogólnego wywozu i 9,9% ogólnego przywozu Polski.

Z. ROGOZIŃSKI.

Rozwój stosunków gospodarczych polsko-gdańskich na przestrzeni ostatnich lat

Z pośród szeregu uprawnień gospodarczych, jakie przyznał Polsce wobec Gdańska Traktat Wersalski, poświęcamy niniejsze rozważania zasadniczym naszym uprawnieniom w dziedzinie portowej, celnej oraz zagadnieniom związanym z obrotem polski-gdańskim. Uprawnienia te, ostatecznie określone w t. zw. Konwencji Paryskiej, podpisanej w dniu 9.XI. 1920 r. oraz w t. zw. Umowie Warszawskiej z 24.X. 1921 r., zostały w ten sposób sformułowane, iż od chwili powstania W. M. Gdańska były przedmiotem licznych skarg i sporów przed organami Ligi Narodów zarówno ze strony Polski jak i Gdańska.

Odnośnie administrowania portem, Konwencja Paryska zgodnie z rezolucją Rady Najwyższej Mocarstw z 11 lipca 1920 r. (był to dla Polski okres najgorętszych walk z bolszewikami) przewidziała, iż portem nie będzie zarządzała Polska samoistnie, ale zostanie powołane ciało kolegialne, nazwane Radą Portów i Dróg Wodnych, składające się przedstawicieli Polski i Gdańska pod przewodnictwem prezydenta, wybranego za wspólnym porozumieniem Polski i Gdańska. Równocześnie z tym postanowiono, że wprawdzie pobór ceł na terytorium Wolnego Miasta ma być dokonywany według polskiego ustawodawstwa celnego, jednak przez urzędników celnych, którzy będą urzędnikami gdańskimi.

W obu tych dziedzinach pragnął Gdańsk zachować dla siebie stanowisko monopolisty wobec Polski, tak jak to było za czasów dawnej Rzplitej. Z tego też powodu wzrosło niezadowolenie Gdańska, kiedy Polska rozpoczęła budowę portu w Gdyni. Po długotrwałych sporach przed organami Ligi Narodów, uznał Gdańsk za rzecz dla siebie korzystniejszą porozumieć się bezpośrednio z Polską w sprawie wykorzystania przez Polskę portu Gdańskiego. Zagadnienie to zostało uregulowane układem polsko-gdańskim z 18 września 1933 r., w którym Rząd Polski zapewnił Gdańskowi., o ile to będzie w jego mocy, równy udział w obrocie morskim (przywóz, wywóz, tranzyt) z uwzględnieniem ilości i jakości towarów. Senat W. M. Gdańska ze swej strony zobowiązał się współpracować z Rządem Polskim nad rozwojem bezpośredniego handlu morskiego w granicach zdolności finansowej i gospodarczej W. Miasta.

Wzrastające stopniowo rozmiary obrotów handlowych Polski z zagranicą zapewniają samorzutne

wypełnianie przez Polskę tych zobowiązań, przy czym w obecnym stanie rozwoju życia gospodarczego Polski, zarówno Gdańsk jak i Gdynia stoją nieomal że u kresu swych możliwości technicznych w zakresie przeładunku. Ten stan rzeczy potwierdza objektywnie, że Gdańsk jest Polsce niezbędny i dlatego nie może być mowy o jakimkolwiek umniejszaniu naszych uprawnień, wobec Gdańska, gdyż godziłoby to w żywotne interesy gospodarstwa Polski, do czego dzisiejsza Rzeczpospolita żadną miarą nie dopuści. Dalszy rozwój stosunków pomiędzy Polską a Gdańskiem zapowiada się korzystnie i to w obopólnym interesie zarówno Gdańska jak i Polski. W roku ubiegłym cyfra przeładunków w porcie gdańskim wyniosła przeszło 7 milj. ton (w Gdyni—9 milj. ton), podczas gdy w 1913 r. przeładowano tam zaledwie powyżej 2 milj. ton. W obecnej sytuacji, zarówno z uwagi na nieznaczne oddalenie Gdyni i Gdańska, jak i z uwagi na jedno i to samo przeznaczenie t. j. obsługę jednego zaplecza — Polski, trudno jest właściwie mówić o 2-ch różnych portach. Są to raczej dwa baseny jednego wielkiego portu polskiego obszaru celnego.

Układ z dnia 18 września 1933 r. został ostatnio przedłużony porozumieniem z dnia 5 stycznia 1937 r. na okres do końca 1939 r. Przy okazji tego porozumienia Senat W. M. Gdańska oświadczył.

„że biorące udział w przeładunku w porcie gdańskim polskie przedsiębiorstwa będą korzystać w ramach zawartych umów z pełnej swobody w zakresie wykonywania swej działalności gospodarczej na terytorium gdańskim, i że w traktowaniu ich nie będzie czyniona różnica w porównaniu z gdańskimi przedsiębiorstwami".

„W interesie poparcia obrotu portowego oraz współpracy portu gdańskiego z polskim zapleczem Senat jest gotów, w rozmowach z odpowiednimi polskimi kołami gospodarczymi, zbadać kwestię, czy i jakie ułatwienia i korzyści mogą być udzielone przedsiębiorstwom, biorącym udział w obrocie i przeładunku w porcie gdańskim, jako też tym przedsiębiorstwom, które pragnęły by wziąć taki udział".

Podjęte na tej podstawie rozmowy pomiędzy przedstawicielami polskiego życia gospodarczego a Senatem W. M. Gdańska, doprowadziły w dniu 4.XII. 1937 r. do wyjaśnienia całego szeregu zagadnień w formie deklaracji Senatu. Deklaracja ta w kolejności dotyczyła następujących kwestyj:

a) odnośnie spraw podatkowych mają być stosowane ułatwienia przy wymiarze podatku obrotowego i dochodowego w stosunku do polskich przedsiębiorstw, które biorą lub zamierzają wziąć udział w obrocie portu gdańskiego, w formie zawierania specjalnych umów podatkowych. Senat życzliwie odniósł się do dezyderatów w sprawie usunięcia podwójnego opodatkowania, odnośnie ulg dla pewnych tranzakcyj w handlu importowym oraz tranzakcyj, zawieranych na giełdzie a dotyczących obrotu zbożem.

b) egzekucje w stosunku do polskich firm i osób, biorących udział w obrocie portowym, mają podlegać szczególnej kontroli, przy czym zarządzanie dochodzeń karnych będzie następowało jedynie za specjalną zgodą Senatora Finansów w porozumieniu z Wydziałem Gospodarczym Senatu;

c) w zakresie zagadnienia pracy został załatwiony odmownie wniosek polskiej delegacji, co do przywrócenia prawa pośrednictwa pracy polskim organizacjom zawodowym, jak również żądanie co do swobody zwalniania robotników. W tym względzie Senat oświadczył:

„że będzie udzielał pozwoleń na zatrudnienie polskich obywateli w wypadkach istotnych potrzeb polskich placówek i jeżeli zapotrzebowanie to nie będzie mogło być zaspokojone z pośród uprawnionych do zatrudnienia w Gdańsku sił. Dotyczy to przede wszystkim stanowisk, wymagających obsady przez zaufane osoby. Wnioski przedsiębiorstw portowych o zatrudnienie uczniów i pratkykantów obywateli polskich będą zasadniczo uwzględniane przez Krajowy Urząd Pracy. Wymienieni praktykanci po ukończeniu swej nauki otrzymają zezwolenie na odpowiednie zatrudnienie, gdy warunki na rynku pracy na to pozwolą. Wnioski firm polskich, biorących udział w obrocie i przeładunku portu gdańskiego, o przydział określonych robotników będą przez biura pośrednictwa pracy traktowane z całą życzliwością. W miarę powiększania ilości sił roboczych w porcie zostaną równomiernie uwzględnione osoby narodowości polskiej, uprawnione do pracy w Gdańsku, przy udzielaniu nowych kart robotniczych portowych".

d) Odnośnie reprezentacji polskiego życia gospodarczego w Gdańskiej Izbie Przemysłowo-Handlowej oraz w Giełdzie Towarowej uzyskano zapewnienie powołania 3-ch dalszych polskich delegatów w tamt. Izbie oraz zwiększenie liczby przedstawicieli polskich sfer gospodarczych w zarządzie Giełdy. Dotychczas polskie sfery posiadały 3-ch przedstawicieli w Izbie Przemysłowo-Handlowej oraz 2-ch przedstawicieli w zarządzie Giełdy Towarowej

e) Senat W. M. Gdańska przyrzekł rozpatrywać z największą życzliwością wnioski, mające znaczenie dla obrotu i przeładunku przez port gdański, w sprawie przewłaszczenia nieruchomości firm i obywateli polskich;

f) Osobnym rozporządzeniem z dnia 12.XI. 1937 r., a więc w toku wspomnianych rozmów, zarządził Senat, iż czynności spedycyjne, wykonywane w ramach obrotu portowego nie będą podlegać przymusowi koncesyjnemu.

Większość tych przyrzeczeń posiada charakter fakultatywny i trudno jest z góry ustalić ich praktyczną wartość, gdyż deklaracja obowiązuje dopiero od 2-ch miesięcy. Zaznaczyć wypada, że de-

klaracją objęte zostały tylko te osoby i przedsiębiorstwa, które związane są z obrotem względnie przeładunkiem w porcie gdańskim. Rzecz jasna, że i inne osoby oraz przedsiębiorstwa, będące własnością obywateli polskich, pozostają nadal pod ochrona ogólnych umów i zobowiązań, wynikających z układów polsko-gdańskich. W tym względzie pewne zaniepokojenie budzi ostatnia akcja władz gdańskich przeciwko obywatelom polskim wyznania mojżeszowego, wobec których gdańskie urzędy podatkowe stosują nieraz bardzo rygorystyczne zarządzenia, nie wyłączając likwidacji całego mienia za rzekome nadużycia podatkowe. W akcji tej padło już ofiarą kilka firm, i należy liczyć się z tym, że wpływ czynników partyjnych na tamt. terenie będzie usiłował przeć w kierunku dalszego usuwania żydów z przemysłu i handlu wewnętrznego. Proces ten, który w ostatnich miesiącach osiągnął niejako najwyższe napięcie, może w rezultacie wywrzeć niekorzystny wpływ na rozmiary przeładunku w porcie, do czego czynniki gdańskie przykładają wielką wagę, i dlatego osiedli w Gdańsku przedstawiciele przemysłu polskiego powinni się starać możliwie ten przykry dla siebie okres przetrwać, aż przyjdzie opamiętanie.

Przechodząc do dziedziny ceł, przypominamy, że niezależnie od trudności, jakie stworzyła Konwencja Paryska przez oddanie administracji celnej w Gdańsku urzędnikom gdańskim podległym Senatowi a nie Ministerstwu Skarbu, wytworzona została druga kompilkacja w t. zw. Umowie Warszawskiej (24.X. 1921 r.), odnośnie gospodarczych zakazów i ograniczeń w handlu zagranicznym. Zarówno z punktu widzenia teoretycznego, jak i praktycznego zdawało by się nie podlegać żadnej dyskusji, że w obrębie jednego obszaru celnego miarodajną może być tylko jedna polityka gospodarcza. Tymczasem odnośnie gospodarczych zakazów przywozu i wywozu postanowiono, że mają one być uzgadniane z Senatem. W razie braku zgody ze strony Polski mają obowiązywać kontyngenty, które poda Senat W. M. Gdańska. Z faktu wspólnoty obszaru celnego, towary z tych kontyngentów mogły przenikać do Polski swobodnie, unicestwiając reglamentacyjne zarządzenia Rządu polskiego. Do roku 1934 istniał w tej dziedzinie stosunków gospodarczych z Gdańskiem ustawiczny stan wojny, to też Rząd polski zmuszony był się uciec do ustanowienia kontroli na granicy politycznej polsko-gdańskiej, co wreszcie zmusiło Gdańsk i tutaj do bardziej życiowego uregulowania tej dziedziny stosunków z Polską.

Układ z dnia 6 sierpnia 1934 r. o udziale W. M. Gdańska w polskich kontyngentach przywozowych włączył Wolne Miasto do polskiego systemu reglamentacji przywozu, przyznając mu w ramach ogólnych polskich kontyngentów przywozowych, udziały, odpowiadające zapotrzebowaniu jego ludności oraz przemysłu, rolnictwa i handlu. Jest to bardzo racjonalna i leżąca w obopólnym interesie, korektura dawnego stanu rzeczy i dziś mamy pod tym względem obraz prosty i jednolity. Udziały gdańskie są ustalane w ten sposób, że uwzględnia się przede wszystkim możność zaopatrzenia się Gdańska we wspólnym obszarze celnym, a dopiero później oblicza się zapotrzebowanie, które może być pokryte importem towarów z zagranicy. Dla ustalania wysokości tych udziałów, które niejednokrotnie są przedmiotem ataków ze strony polskiego kupiectwa, zostały ostatnio stworzone warunki współpracy w ramach powołanej niedawno do życia Rady Handlu Zagranicznego, gdzie reprezentowana jest również Gdańska Izba Handlu Zagranicznego. Przedstawiciele życia gospodarczego Polski mają możność przy wspólnym stole z przedstawicielami gdańskimi przedyskutować wszelkie żywotne problemy, jakie stwarza rozwój zmiennych form w dziedzinie handlu zagranicznego.

Również inny odcinek współpracy gospodarczej z Gdańskiem, a dotyczący zaopatrzenia ludności gdańskiej w artykuły żywnościowe, został uregulowany w obopólnym interesie Gdańska i Polski osobnym układem rolniczym z tej samej daty, co i układ o udziale W. M. Gdańska w polskich kontyngentach przywozowych.

W ramach podjętej przez Rząd Polski akcji gospodarczej na odcinku gdańskim należy wymienić cały kompleks zagadnień, ujętych dziś już w ramy prawne. Są to: porozumienie o nadzorze nad artykułami żywnościowymi i przedmiotami użytku pod względem sanitarnym, porozumienie dotyczące spraw weterynaryjnych i ochrony roślin. Dzięki tym porozumieniom produkty polskie znajdujące się na rynku gdańskim są traktowane na równi z produkcją rodzimą i nie podlegają żadnym dyskryminacjom.

Wracając jeszcze do zagadnień handlu zagranicznego należy zauważyć, że w jednym z porozumień polsko-gdańskich z 6 sierpnia 1934 r. określono charakter i zakres pracy Gdańskiej Izby Handlu Zagranicznego, będącej widomym wyrazem gospodarczej współpracy polsko-gdańskiej. Jednym z urzędujących członków prezydium Izby jest każdorazowo osoba wskazana przez Rząd polski, przyczym połowa członków zarządu składa się z osób wskazanych przez tego polskiego członka prezydium. W zakresie zagadnień przywozowych i wywozowych oraz celnych Rząd polski zasięga rady Izby Handlu Zagranicznego zawsze wówczas, kiedy zasięga również rady polskich izb przemysłowo-handlowych. W dziedzinie przywozu i wywozu oraz ceł Izba dla Handlu Zagranicznego posiada te same upoważnienia, które są przyznawane polskim izbom przemysłowo-handlowym. W szczególności Izba w Gdańsku jest przedstawicielstwem gdańskich sfer gospodarczych i reprezentowana jest w organach, którym powierzony został podział kontyngentów, według tych samych zasad, na mocy których uczestniczą polskie izby przemysłowo-handlowe. Pozwolenia przywozu wydawane są gdańskim importerom na tych samych warunkach technicznych i merytorycznych jak i polskim importerom (podział, opłaty, kompensata, clearing itp.). Gdańskie firmy eksportowe korzystają z pomocy polskiego funduszu eksportowego, powstającego przez obciążenie importu na tych samych warunkach co i firmy polskie Wytwory produkcji gdańskiej dopuszczane są przez Min. Przemysłu i Handlu, jako objekty obrotu kompensacyjnego przy eksporcie z największą przychylnością.

Ogromną trudność w gospodarczych stosunkach polsko-gdańskich wywołało w kwietniu 1936 roku wprowadzenie w Polsce ograniczeń dewizowych. Gdańsk, posiadając odrębny system walutowy, został potraktowany, jako zagranica dewizowa, co stwarzało wprost niemożliwe warunki współpracy w jednym obszarze celnym. I w tej dziedzinie osiągnięto porozumienie w sprawie oddziaływania na Gdańsk polskiej gospodarki dewizowej. Porozumienie to podpisane w dniu 9 czerwca 1936 r. zostało poprzedzone wprowadzeniem w Gdańsku t.zw. reglamentacji złotego, dzięki czemu złoty polski został wzięty w ochronę narówni z guldenem (Guldenbewirtschaftung). Zaznaczyć wypada, iż gdańskie prawo dewizowe różni się istotnie pod wielu względami od polskich przepisów dewizowych. W szczególności: a) gdańska reglamentacja guldena dopuszcza całkowicie wolny wywóz z obszaru W. M. Gdańska zagranicznych środków płatniczych, za wyjątkiem złotego (po wzięciu go pod ochronę). Chroniony jest jedynie wywóz z Gdańska guldena. Polskie ograniczenia dewizowe, jak wiadomo, nie dopuszczają do wywozu bez zezwolenia żadnych zagranicznych środków płatniczych; b) importerowi gdańskiemu nie wolno dokonywać bez zezwolenia żadnych zamówień na dostawę towaru z zagranicy. Przepisy polskie natomiast nie przewidują obowiązku uprzedniego uzyskiwania zezwoleń od Komisji Dewizowej przy imporcie towarów; c) ustawodawstwo gdańskie nie zna obowiązku odstępowania należności z tytułu eksportu na rzecz banku emisyjnego, a poza tym gdańskie przepisy dewizowe nie znają instytucji t. zw. kont zagranicznych wolnych, zablokowanych i td.

Porozumienie z dnia 9 czerwca 1936 r. reguluje szczegółowo zagadnienie eksportu i importu do Gdańska i przez Gdańsk oraz obrót płatniczy polsko-gdański.

Przy eksporcie, kontrola zaświadczeń walutowych została przeniesiona z granicy politycznej polsko-gdańskiej na granicę celną Polski. W ten sposób obrót towarowy w stronę Gdańska odbywa się swobodnie. Na granicy politycznej polsko-gdańskiej wymagane są zaświadczenia walutowe jedynie przy wywozie drewna, trzody chlewnej, bekonów, zboża, strączkowych, mąki i produktów mącznych, oraz węgla, koksu i brykietów. Eksporterzy produkcji rodzimej gdańskiej nie podlegają oczywiście obowiązkowi odprowadzania walut, przy czym przy odprawie celnej wywozowej legitymują się osobnym zaświadczeniem wystawianym przez Izbę Przemysłowo-Handlową w Gdańsku albo też tamt. Izbę Włościańską.

Import towarów za pośrednictwem firm gdańskich na potrzeby konsumcji w Polsce jest pokrywany z polskich dewiz, które w odpowiedniej ilości, co miesiąc oddaje Bank Polski do dyspozycji Banku Gdańskiego. Część importu, która konsumuje Gdańsk, pokrywa oczywiście Bank Gdański z własnych zasobów dewizowych.

W obrocie płatniczym z Polski do Gdańska dopuszczone zostały wszelkie wypłaty, wynikające z tytułu obrotu towarowego, z patentów i licencyj, z rent, pensyj i zaopatrzeń, jak również ze wszystkich zobowiązań wynikłych w normalnym obrocie płatniczym. Technicznie, wspomniana wyżej swoboda ruchu płatniczego, została rozwiązana w ten sposób, że banki dewizowe oraz na podstawie indywidualnych zezwoleń Komisji Dewizowej również inne instytucje kredytowe mogą prowadzić specjalne rachunki złotowe pod nazwą Daki-Konten, dla osób fizycznych i prawnych, mających miejsce zamieszkania lub siedzibę na obszarze Wolnego Miasta Gdańska. Na dobro tych rachunków mogą być przyjmowane bez ograniczenia sumy wszelkie wpłaty w złotych bez składania wniosków; wpłacający powinien jedynie złożyć Bankowi Dewizowemu pisemne oświadczenie, stwierdzające ogólnie tytuł zobowiązania, bez konieczności podania konkretnych danych co do towaru, ceny fakturowej itp.

W granicach sald na Daki-Konten dozwolone zostały bez ograniczenia wypłaty i przelewy na rzecz osób, mających miejsce zamieszkania lub siedzibę w Polsce, oraz przelewy na inne rachunki gdańskie, prowadzone w tej samej lub innej instytucji.

Wysyłka weksli i czeków do Gdańska może się odbywać w ramach ogólnych przepisów polskiego ustawodawstwa dewizowego. Należy zaznaczyć, że eksport gdański czy to polski nie spełnia swego obowiązku odprowadzenia walut jeśli otrzymał zapłatę za eksportowane towary z Daki-Konten lub gotówką w Polsce. Jeśli gdański posiadacz Daki-Konto chce zadysponować swą kwotę poza Polską, względnie życzy sobie wypłaty w dewizach, wówczas wymagane jest zezwolenie Komisji Dewizowej. Gdański właściciel Daki-Konto ma również prawo zaofiarować swe saldo Bankowi Gdańskiemu za guldeny. W ruchu podróżnych z Polski do Gdańska dozwolona jest kwota miesięcznie do 500 zł. (Za granicę inną — tylko do 200 zł.).

Streszczając to cośmy powyżej powiedzieli o systemach gospodarki dewizowej w Gdańsku i w Polsce, można obecny stan stosunków prawno-dewizowych polsko-gdańskich ująć w następujące punkty:

1) W. M. Gdańsk posiada w tej chwili obok t. zw. gospodarki guldena—Guldenbewirtschaftung, również gospodarkę złotego — Złotybewirtschaftung, t. zn. że handel złotym za zagraniczne środki płatnicze jest zabroniony. Zabroniony jest również wywóz lub wysyłka złotych do Polski jest całkowicie wolna;

2) W odniesieniu i na rzecz osiadłych w Gdańsku osób fizycznych i prawnych polskie prawo dewizowe wprowadza odchylenia polegające na tym że polski dłużnik uprawniony jest bez żadnego specjalnego zezwolenia dokonywać wpłat na rzecz gdańskiego wierzyciela,

3) przy dostawach z Polski do Gdańska nie wymagane jest, za wyjątkiem kilku artykułów, przedłożenie zaświadczenia walutowego.

4) przy eksporcie z Gdańska polskich towarów wymagane jest zaświadczenie walutowe, przy czym gdańscy eksporterzy zobowiązani są do odprowadzania z tych tranzakcyj dewiz do Banku Polskiego.

W ten sposób zostały uchylone ogromne trud-

ności jakie wytworzyły się po wprowadzeniu ograniczeń dewizowych w Polsce oraz gospodarki guldena w Gdańsku — we współpracy i w obrocie gospodarczym polsko-gdańskim.

Oto przegląd najważniejszych zagadnień gospodarczych w dziedzinie stosunków polsko-gdańskich w ostatnich latach, ściśle mówiąc, po roku 1933. Dalszy, pozytywny rozwój tych stosunków zależy w dużym stopniu od dobrej woli Gdańska i to przedewszystkim we własnym jego interesie.

R. L.

Czy kryzys nas czegoś nauczył?

Pytanie sformułowane w tytule nie odzwierciadla dokładnie istotnej myśli niniejszego artykułu. Chodzi bowiem nie tyle o kwestię, czy kryzys nas czegoś nauczył, ile raczej o to, jakie konsekwencje z nauk tych wyciągnąć potrafiliśmy.

Teoretycznie rzecz biorąc, doświadczenia ostatniej, bodaj że najstraszniejszej w dziejach ludzkości, depresji gospodarczej dały nam poważny materiał pedagogiczny, który jednakże w prostej drodze prowadzi do ustalania... truizmów.

Co dzień więc słyszymy, że dla usprawnienia naszego życia gospodarczego konieczna jest intensyfikacja produkcji przemysłowej i rolnej. Że bardziej od kolonizacji zamorskiej przydałaby się nam kolonizacja wewnętrzna. Że rynek krajowy jest ściśle związany z rynkami zagranicznymi — a więc musimy jaknajusilniej dążyć do usprawnienia naszej wymiany ze światem. Że winniśmy uzdrowić handel, kredyt, przywrócić zaufanie. Co krok to hasło, co krok wyrasta z pod ziemi jakiś nowy Kolumb, który odkrywa Amerykę przyczyn kryzysu i nauk z niego płynących.

Skonfrontujemy na moment programowe założenia, to — czego nauczył nas kryzys, z tym — cośmy praktycznie z nauk tych wyciągnąć potrafili.

Intensyfikacja produkcji przemysłowej — doskonale. Wszyscy, począwszy od zwolenników inicjatywy prywatnej aż do etatystów najbardziej radykalnych, wszyscy chcemy tej intensyfikacji. I rzeczywiście wytwórczość wzmaga się.

Dyrektor Międzynarodowego Biura Pracy, p. Harold Buttler w swym ostatnim dorocznym sprawozdaniu pisze: „W całym szeregu krajów — a więc w Chili, Danii, Estonii, Finlandii, Grecji, Japonii, Norwegii, Szwecji, Rosji Sowieckiej, na Węgrzech i w Wielkiej Brytanii wytwórczość przekroczyła już poziom z 1929 r. W Kanadzie i Stanach Zjednoczonych zaznaczyła się wybitna poprawa, a pewne postępy dały się zauważyć w Austrii, Belgii, Czechosłowacji i Polsce. Jedynymi krajami, w których wskaźniki ogólne stały aż do października 1936 r. uporczywie na miejscu, były Francja i Holandia, od tego jednak czasu wystąpiły tam objawy budzącej się poprawy". Wskaźnik wytwórczości światowej w przemyśle i górnictwie osiągnął poziom 103,1 (grudzień 1936 — bez Rosji Sowieckiej). Ten sam wskaźnik obliczony dla Europy wynosił— 105,6.

Ale wszystkie te piękne stwierdzenia i liczby nie uwzględniają jednej drobnostki — że od 1929 r. (podstawa wskaźnikowa = 100) przybyło na świecie bardzo wiele ludzi. Niemiecki Instytut Koniunktur (Institut für die Konjunkturforschung) obliczył, że po uwzględnieniu przyrostu naturalnego, wskaźnik wytwórczości na głowę człowieka nie osiągnął jeszcze w 1936 r. poziomu z 1929 r.

W Polsce, mimo silnego wzrostu produkcji, nie zdołaliśmy dotrzeć do „podstawy wskaźnikowej", nawet bez tej skomplikowanej metody rachunku — na głowę ludności. Ogólny indeks produkcji przemysłowej wynosił w listopadzie 1937 r. 95,5. A od 1929 r. przybyło nam przeszło 3,5 miliona mieszkańców.

Nasza ekspansja inwestycyjna również nie wygląda wesoło. Wskaźnik jej w pierwszym kwartale 1937 r. wynosił — 63,6 (wskaźnik inwestycyj maszynowych we wrześniu 1937 r. — 56,9).

W r. 1928 na terytorium całej Polski czynnych było 4.885 zakładów, zatrudniających powyżej 20 robotników (nieczynnych 453). W 1936 r. czynnych było 4.825 zakładów (nieczynnych 1.021).

Nasza handlowa flota morska powiększyła od 1931 r. swój tonaż zaledwie o 36.000 ton. W 1928 r. było w Polsce 21.800 samochodów, w 1936 r. 24.659, a po słynnej akcji motoryzacyjnej — 27.426. W 1928 r. zbudowano w Polsce 1510 km dróg o trwałej nawierzchni, w 1936 — 1176 km.

A na marginesie trzeba tu jeszcze zaznaczyć, jakie są przyczyny światowego wzrostu wytwórczości.

Niemiecki Instytut Koniunktur obliczył, że wskaźnik produkcji t. zw. „nowych" przemysłów przewyższa poziom 1928 r. o 79%, wskaźnik zaś produkcji „starych" przemysłów stoi o 31% niżej tego poziomu. A „nowe" przemysły to kauczuk, aluminium, miedź, mosiądz — surowce wojenne. Główne mocarstwa europejskie „zainwestowały" w zbrojeniach w ciągu tylko 1936 roku — 2,28 miliarda Ł. A przecież zbrojenia „...obciążają hipotekę przyszłości, nic nie wnosząc do bogactwa narodowego..." (z cytowanego sprawozdania dyr. Buttlera).

Otóż i wynik jednego — wyrażając się stylem naszego prawodawstwa — „stawienia do oczu" (konfrontacji) kryzysowych nauk z praktyką dnia codziennego.

Produkcja rolna? Mały Rocznik Statystyczny podaje, że wartość produkcji polowej i łąkowej w Polsce (bez drobnych upraw, paru strączkowych, kilku innych ziemiopłodów i słomy) w 1928 r. wynosiła 8.610 milj. zł., w 1934 — 3.235, w 1935 — 3.193. Przeciętny dochód brutto mniejszych gospodarstw (2 — 50 ha) wynosił w latach 1935/36 — 255 zł., netto.... 49 zł.

Polska, kraj wybitnie rolniczy, na eksport rolny nastawiony, w tabeli wydajności z hektara ziemi uprawnej stoi na miejscu bynajmniej nie zaszczytnym. Pszenicy produkujemy na jednostkę ziemi obsianej mniej od 17 państw, żyta mniej od 15. W wydajności buraka czerwonego stoimy na przedostatnim miejscu, podobnie — włókna lnu i konopi. Nawet ziemniaków, tego „narodowego" pożywienia, zbieramy z hektara mniej od 12 państw.

I znów smutna konfrontacja nauki kryzysowej — intensyfikować! i konsekwencji tej nauki — praktycznego wzmożenia naszej produkcji rolnej.

Wymiana międzynarodowa zduszona murami kompensat, clearingów, barier celnych i dewizowych wegetuje nadal na śmiesznie niskim poziomie w stosunku do potrzeb. P. Buttler stwierdza, że handel światowy pozostał nadal o 10 — 15% w tyle wobec swego poziomu z 1929 r. I to w obliczeniu objętościowym. Odpowiedni wskaźnik, obliczony w złocie, kształtował się w 1936 r. znacznie jeszcze niżej. (indeks złoty = 37,4).

W 1928 r. polski import miesięczny wynosił przeciętnie 430,448 ton i 280,180 tys. zł., w 1936 — 255,521 ton. i 83,620 tys. zł. Eksport zaś w 1928 — 1,701,963 ton i 208,999 tys. zł., w 1936 r. — 1,080,335 ton i 85,521 tys. zł.

Ex premier Van Zeeland w swym raporcie — „diariuszu" z podróży po świecie nawołuje narody do otwarcia granic, do umożliwienia swobodnego przepływu kapitałów, towarów i ludzi. Jeszcze jeden „odgórny" truizm. Wiemy o tym wszyscy — tego m. inn. nauczył nas właśnie kryzys. Ale wnioski pratkyczne z tych nauk wyciągnięte do dnia dzisiejszego nie zostały.

J. M.

„Płynne złoto"

Po wojnie światowej, a zwłaszcza w ostatnich latach, wraz z motoryzacją armii i szalonym wyścigiem zbrojeń, który — po zainicjowaniu przez Trzecią Rzeszę — ogarnął już prawie cały świat, przemysł naftowy wysunął się na jedno z najbardziej kluczowych stanowisk w życiu naszego globu.

Przodująca rola tego przemysłu przykuwa ostatnio do niego powszechną uwagę. Kraje, pozbawione naturalnych złóż ropy naftowej lub własną produkcją nie mogące zaspokoić swego zapotrzebowania na benzynę, olej gazowy, smary etc., od lat już szukają sposobu produkowania syntetycznych substancyj naftowych z węgla kamiennego lub brunatnego metodą uwodorniania, wytlewania i t. p. Usiłowania te, które w przodujących pod tym względem Niemczech nprz., w związku z ich dążeniem do osiągnięcia samowystarczalności gospodarczej, przybrały już od kilku lat charakter produkcji fabrycznej, przy wydatnym poparciu materialnym rządu uprawianej na wielką skalę, łączą się nadto z niekoniecznie uzasadnioną obawą, że światowe źródła ropy naftowej wobec wzmagającej się z roku na rok konsumcji — wyczerpią się niebawem. Obawy te są o tyle płonne, że miejsce wyczerpanych lub bliskich wyczerpania źródeł zajmują świeżo odkryte tereny eksploatacyjne.

Jeżeli polski przemysł naftowy nie może się, niestety, poszczycić ożywioną poszukiwawczą akcją wiertniczą, wymagającą wielkich środków, to zajmujące naczelne stanowisko w przemyśle naftowym i produkcji ropy Stany Zjednoczone dokonały w ubiegłym roku 32.500 (w dość ścisłym przybliżeniu) wierceń, czyli o blisko 7.000 więcej, niż w r. 1936-ym, przyczym w 26.200 wypadkach uzyskano wynik dodatni, natrafiając na nowe źródła ropy („Przemysł Naftowy", Nr. 2 z d. 25.I. r. b.). Rozległe badania geologiczne i wiercenia poszukiwawcze prowadził też w ubiegłym roku drugi z kolei światowy producent ropy — Z. S. R. R. Prace te przyniosły odkrycie wielu nowych terenów roponośnych oraz nowych źródeł na dawnych terenach eksploatacyjnych („Nafta", Nr. 12 z grudnia ub. r.).

Ale nie sami tylko wielcy potentaci naftowi poszukują złóż ropy. Świat ogarnęła gorączka naftowa. Dążenie do posiadania własnych źródeł „płynnego złota" stało się zjawiskiem powszechnym. Eksploatacyjne wiercenia prowadzą na swych terytoriach kraje, które nigdy nie eksploatowały nafty, jak nprz. Anglia, Szwajcaria, Węgry. Nadmieniamy tu nawiasem, że węgierskie prace poszukiwawcze uwieńczył dodatni wynik, gdyż w środkowej części kraju odkryto tam tereny ropodajne („Przemysł Naftowy", Nr. 3 z d. 10.II. r. b.).

Tak się przedstawia w ogólnych zarysach na szerokim świecie sprawa widoków na najbliższą przyszłość naftowego przemysłu wydobywającego.

Jeżeli chodzi o wydobycie ropy w skali światowej w ciągu roku ubiegłego, to w porównaniu z rokiem 1936-ym powiększyło się ono szacunkowo o 13,5%. Podczas gdy w r. 1936-ym wyprodukowano na całym świecie 244.841.600 ton ropy, wydobycie jej w roku zeszłym wyniosło w dokładnym przybliżeniu *rekordową liczbę 278.071.500 ton*. Aby uprzytomnić czytelnikowi, jak wielki jest ciężar gatunkowy tej liczby, nadmienimy, że produkcja roku ubiegłego *pięciokrotnie* przewyższa produkcję z r. 1914, *dwukrotnie* zaś produkcję z r. 1923-go („Przemysł Naftowy", Nr. 3).

Prym w produkcji ze 173.200.000 ton wydobycia (62,3% wytwórczości światowej) dzierżą nadal Stany Zjednoczone, które wszak muszą zaopatrzyć w benzynę *30 milionów* (w nieznacznym zaokrągleniu) swych pojazdów silnikowych, nie mówiąc już o popycie na przetwory naftowe w innych dziedzinach życia gospodarczego. Ponieważ na 1 lipca 1936 r. ludność Stanów wynosiła szacunkowo 128.429.000 mieszkańców (The Statesman's Year — Book 1937), 1 samochód przypada tam przeciętnie na 4,28 mieszkańców, podczas gdy u nas, według stanu na 1.I. ubiegłego roku, — na 1250 mieszkań-

ców. Oto mamy miarę różnicy poziomu cywilizacyjnego i chłonności rynku wewnętrznego...

Rosja w produkcji ropy nie osiągnęła w roku 1937 przewidywanych wyników, lecz wydobywszy około 27.900.000 ton (10% produkcji światowej), zachowała jednak drugie miejsce w hierarchii producentów ropy.

Tuż za Rosją, doganiając ją w szybkim tempie, kroczy Wenezuela, która w zeszłym roku w porównaniu z r. 1936-ym powiększyła wydobycie o 20% bezmała, wyeksploatowawszy 27.100.000 ton (9.7% produkcji światowej).

Znaczne powiększenie produkcji obserwujemy też na Bliskim Wschodzie, gdzie przed wojną zupełnie prawie nie eksploatowano ropy, a więc w Iranie (Persji), Iraku (Mezopotamii) i na wyspach Bahrein, oraz w Indonezji Holenderskiej i Brytyjskiej (Borneo). Złoża naftowe w tych okolicach świata odgrywają wielką rolę w walce, toczącej się obecnie o Ocean Spokojny i Morze Śródziemne. Znaczenie tych terenów ropodajnych dla Europy środkowej i zachodniej wzmaga się w ostatnich latach coraz bardziej, zwłaszcza wobec stałego spadku wydobycia ropy w Rumunii (8.740.000 ton w r. 1936 — 7.290.000 w r. 1937) i w Polsce (2.053.150 ton w r. 1909 — 742.966 ton w r. 1928 — 510.000 ton w r. 1936 — 500.000 ton w r. 1937).

„Przemysł Naftowy" informuje o ofensywie na naftę i jej przemysł, zainic'owanej przez sir Filipa Dawsona, prezesa londyńskiego „Institute of Fuel", z okazji dziesiątej rocznicy założenia tego instytutu. Węgiel, do niedawna główne paliwo przemysłowe, od dyslokacji złóż którego zależał „*Standort*" wielkiego przemysłu, czuje się co raz bardziej zagrożony przez potęgujące się nieustannie współzawodnictwo ropy naftowej i jej pochodnych. Sir Filip Dawson utrzymuje więc, że mimo rozlicznych badań, nie wyzyskuje się dotychczas w sposób właściwy wszystkich tych możliwości energetycznych, które w stanie ukrytym drzemią w węglu. Węgiel jest przecież podstawowym surowcem do wytwarzania drogą syntezy paliwa płynnego. Prezes Dawson nawołuje tedy do zwiększonej produkcji benzyny z węgla, przepowiadając, że za trzy lata Niemcy zdołają już pokryć całkowicie swe zapotrzebowanie na paliwo płynne produktami syntetycznymi, otrzymywanymi z węgla.

Biorąc pod uwagę, że państwa, dążące do autarkii gospodarczej, szczególny nacisk kładą właśnie na osiągnięcie samowystarczalności w zakresie paliwa płynnego — ze względu na jego wielką wagę we współczesnych operacjach wojennych —, należy stwierdzić na marginesie wywodów p. Dawsona, że oprócz całkowitej nierentowności produkcji paliwa syntetycznego w Niemczech (co w niezbity sposób stwierdzają najświeższe dokładne wyliczenia), jakość tych wyrobów pozostawia bardzo wiele do życzenia. Wyższe gatunki przetworów naftowych Niemcy produkują nadal wyłącznie z ropy.

W tych warunkach nie wszystkie państwa, uczestniczące w wyścigu zbrojeń i pośpiesznych przygotowaniach gospodarczych do przyszłej wojny, naśladują metody, stosowane przede wszystkim przez Trzecią Rzeszę. Tutaj kilka słów poświęcimy Anglii. W sprawie zaopatrzenia Zjednoczonego Królestwa w oleje mineralne na wypadek wojny, toczy się teraz dyskusja na łamach prasy angielskiej. Anglia zużywa dziś rocznie około 11 milionów ton przetworów ropy naftowej. Otóż przystąpiono tam do gromadzenia zapasów oleju w takich rozmiarach, aby mogły one pokryć zwiększone zapotrzebowanie floty morskiej i powietrznej oraz zmotoryzowanej armii lądowej w czasie wojny. „Times" pisze, że zapasy te wystarczą, aby przez długi nawet przeciąg czasu zaspokoić znacznie podczas wojny zwiększony popyt na paliwo płynne, nie wyłączając potrzeb ludności cywilnej. Poczyniono też kroki dla zabezpieczenia zbiorników ropy przed agresją nieprzyjacielską z powietrza. — Taką samą drogę gromadzenia wielkich zapasów ropy obrała też i Francja.

Słowem, „płynne złoto" jest dziś przedmiotem powszechnych wielkich trosk i ośrodkiem głębokiego gospodarczego zainteresowania całego świata.

T. P.

OBRONA AUTARKII

Autarkia obniża stopę życiową ludności, zmniejsza dochód społeczny, przyczynia się do marnotrawienia kapitału i sił roboczych, naraża cały świat na niebezpieczne wstrząsy — oto zdawałoby się truizmy wiedzy ekonomicznej, które słyszymy zarówno z ust działaczy gospodarczych, jak i mężów stanu.

W swym raporcie, analizującym sytuację gospodarczą świata Van Zeeland wypowiedział się kategorycznie za rozwojem międzynarodowych stosunków handlowych, przewidując poważny kryzys gospodarczy w razie dalszego zasklepienia się w samowystarczalności. Sekretarz Stanu Hull w swej niedawnej mowie radiowej ostro skrytykował politykę nacjonalizmu gospodarczego i samowystarczalności. Nawet w niemieckiej prasie gospodarczej czytaliśmy niedawno, że każde gospodarstwo ma swoje ciemne strony (Schattenseiten), polegające na różnego rodzaju brakach; braki te mogą być usunięte jedynie przez współpracę międzynarodową. W tym samym piśmie, które mam tu na myśli (Der Deutsche Volkswirt) wyraźnie stwierdzono, że Niemcy nie mogą u siebie wyprodukować wszystkiego, co jest potrzebne do życia, że warunkiem ich prosperacji jest rozwinięty handel zagraniczny.

Te wszystkie głosy nie mogą nas dziwić, jeżeli uprzytomnimy sobie szkody, które wyrządza życiu gospodarczemu autarkia; produkcja rozmaitych sztucznych tworzyw, kalkulujących się znacznie drożej aniżeli surowce importowane, pcha nieustannie ceny w górę; w numerze drugim „Głosu Gospodarczego" cytowaliśmy w przeglądzie prasy

opinię czasopisma „Der Deutsche Volkswirt", kategorycznie domagającego się obniżenia ogólnego poziomu cen i poziomu płac. Nie chodzi więc już tutaj o realne zmniejszenie siły nabywczej szerokich rzesz ludności, które osiągnęło znaczne rozmiary, ale oprócz tego ma nastąpić jeszcze obniżka płacy nominalnej. Taka jest cena autarkii, taka jest cena separowania się od świata w myśl czysto politycznych haseł i idei poza gospodarczych.

„Koszty pośrednie i bezpośrednie planu czteroletniego są ogromne. Dramatem wszystkich tych gigantycznych wysiłków jest to, że pieniądz, energia i *braki, które biorą na siebie konsumenci,* są inwestowane nadaremnie. Nie można zaprzeczyć, że istnieją pewne możliwości zmniejszenia zależności Niemiec od niektórych surowców. Ale większość starań w ramach planu czteroletniego przekroczyła już granice rozumu. Stworzono w pewnym stopniu iluzję autonomii przez bezmyślne wyzyskiwanie istniejących rezerw. W związku np. z fabrykacją sztucznych materiałów włókienniczych zwiększyło się znacznie zużycie drzewa. Przekracza ono o 50% te granice, których należałoby przestrzegać w ramach rozsądnej gospodarki leśnej. Taka metoda eksploatacyjna może jeszcze potrwać parę lat, ale jej końcowym epilogiem będzie w przyszłości większa będzie zależność Niemiec od importu drzewa niż kiedykolwiek. Narodowo-socjalistyczna polityka gospodarcza wykazuje tutaj wybitny brak poczucia odpowiedzialności". Tak pisze angielski miesięcznik sfer finansowych „The Banker" (nr. lutowy) „żadna z ciemnych stron niemieckiej polityki gospodarczej — pisze wspomniane pismo — nie zniknęła w przeciągu ostatniego roku, naogół dał on nam jeszcze ciemniejszy obraz".

Jednakowoż wszystkie te opinie, zarówno ekonomistów niemieckich (dr. Schacht!), jak i kół zagranicznych nie powstrzymują Rządu niemieckiego od coraz bezwzględniejszego stosowania izolacji gospodarczej, której dwa ostatnie etapy odbyły się w krótkim przeciągu czasu: dymisja Schachta ze stanowiska ministra Gospodarki Rzeszy w listopadzie i reorganizacja Ministerstwa Gospodarki; na ogólną liczbę pięciu kierowników departamentów i trzech kierowników urzędów podporządkowanych Ministerstwu Gospodarki, stoi obecnie 4 wojskowych...

Cele polityki gospodarczej Niemiec leżą w dziedzinie poza gospodarczej, co zresztą w wielu wypadkach oświadczają oficjalnie wysocy funkcjonariusze Rzeszy.

Należy jednak zarówno własnego obywatela, jak i cudzoziemca przekonać, że autarkia niemiecka jest nietylko narzucona Niemcom przez zagranicę, ale że służy ona... postępowi i pokojowi. Tego niezwykle zaiste trudnego zadania podjął się znany pisarz niemiecki Antoni Zischka w książce p. t. „Wiedza łamie monopole", która ukazała się niedawno w tłumaczeniu polskim nakładem Książnicy Atlas.

Przede wszystkim Zischka wywodzi, że niesłusznie zarzuca się Niemcom to, iż produkują namiastki w miejsce surowców naturalnych, a więc benzynę z węgla lub bunę, kauczuk syntetyczny. Postęp polega właśnie na tym, że produkty syntetyczne wypierają naturalne i nie tylko że okazują się równie dobre jak tamte, ale po pewnym czasie mogą całkowicie zastąpić produkt naturalny wskutek swej lepszej jakości, większej taniości lub specjalnych zalet. Zamiast saletry chilijskiej używa się dzisiaj azotniaku, uzyskiwanego z powietrza; miejsce barwników naturalnych dawno zajęły barwniki sztuczne; w użyciu jest nie kora chinowa, lecz aspiriną, zamiast naturalnej kamfory z Korei, — kamfora syntetyczna. Dlaczegóż więc dziwić się, że Niemcy przystąpiły do produkcji sztucznego kauczuku i sztucznej benzyny? Produkty te istotnie są obecnie droższe, aniżeli naturalne, ale tak jest zawsze z nowymi produktami; dopiero w miarę doskonalenia techniki produkcji koszta spadają i produkt staje się stopniowo znacznie tańszy.

Oprócz tego — wywodzi Zischka — produkcja oparta o własne surowce uniezależnia kraj od monopolów zagranicznych. „Potężna produkcja jedwabiu sztucznego pozbawiła wartości monopol bawełniany tropików... Jedwab sztuczny gwałtownie zahamował światowe zapotrzebowanie bawełny; po tysiącach lat jedwab sztuczny po raz pierwszy przedstawia się jako przemysłowy surowiec odzieżowy, niezależny od danych przyrodzonych, usuwających się z pod wpływów człowieka, od klimatu i jakości gleby".

Tak więc „nauka łamie monopole". Na skutek wynalazków chemików kraje zależne dotąd od monopolów naturalnych zyskują niezależność gospodarczą, nie są narażone na wstrząsy wywoływane wahaniami cen surowców, nie muszą płacić haraczu państwom monopolizującym produkcję pewnego rodzaju artykułów. W ten sposób więc Zischka stara się uzasadnić autarkię z punktu widzenia gospodarczego.

Ale to jeszcze nie wszystko: monopole przynoszą nie tylko nieszczęście i nędzę narodom wydanym na ich łup, lecz i tym co je posiadają. Tam, gdzie istnieje monopol naturalny — dowodzi Zischta — istnieje zawsze niebezpieczeństwo wybuchu konfliktu zbrojnego o zagarnięcie obszarów, na których znajdują się te lub inne surowce, pod władzę innego państwa. Zischka ustala tym związek przyczynowy pomiędzy zagarnięciem przez Anglię Sudanu a wojną secesyjną w Stanach Zjednoczonych. Po tej wojnie cena bawełny amerykańskiej wzrosła z 12 na 189 ct; Anglia musiała się uniezależnić od Stanów Zjednoczonych i dlatego opanowała żyzne ziemie Sudanu dla założenia tam własnych plantacji bawełnianych. Chili prowadziło z Boliwią wojnę o saletrę, Brazylia z Boliwią o lasy kauczukowe. Stany Zjednoczone, gdzie źródła naftowe znajdują się na wyczerpaniu, prowadziły specjalną „politykę naftową", która w okresie od 1922 do 1932 r. groziła wybuchem konfliktu angielsko-amerykańskiego. Również wybuchem konfliktu groziła kauczukowa polityka Anglii, która posiada światowy monopol tego surowca; od 1921 do 1925 r. cena kauczuku wzrosła pięciokrotnie, co wywoływało wielkie niezadowolenie w Stan. Zjednoczonych, które są największym na świecie odbiorcą tego surowca; przemysłowcy amerykańscy uważali, że zbyt wysoka cena opon hamuje rozwój przemysłu samochodowego.

Nie na tym kończą się jednak nieszczęścia wywoływane przez monopole: w krajach tropikalnych, gdzie istnieją te lub inne monopole naturalne, ludność tubylcza była nieludzko wyzyskiwana przez białych eksploatatorów. Produkcja kauczuku rozwinęła się początkowo przede wszystkim w Południ. Ameryce w prowincji Putumaja, należącej do Peru, ale graniczącej również z Ekwadorem, Brazylią i Kolumbią. W tej prowincji poczęli grasować wszelkiego rodzaju awanturnicy; na skutek ich działalności eksploatacyjnej zwiększała się wprawdzie produkcja kauczuku, ale w tym samym stopniu zmniejszała się ilość tubylców. Nielepsze warunki panowały w Kongo Belgijskim, gdzie również rosną drzewa kauczukowe. Między rokiem 1899 a 1906 Kongo dostarczyło kauczuku okrągło za 14 milj. funt. szterl.; akcje „aabiru" towarzystwa kolonialnego podniosły się w ciągu 2 lat z 4½ funta na 700, a wreszcie na 100 funtów, ale liczba ludności spadła z 40 milj. na 10 milj. Po pewnym czasie monopol dzikiego kauczuku został złamany przez Anglika Wickhama, któremu udało się podstępem wywieźć ziarna drzew kauczukowych z Brazylii i zaaklimatyzować je na półwyspie Malajskim i w Cejlonie". Na miejsce „kauczuku z krwi" przyszedł kauczuk plantacyjny i to już oznaczało postęp". Ale dopiero wtedy, kiedy wynaleziono kauczuk sztuczny następuje — wywodzi Zischka — nowa zupełnie era: „powoli także powstaną jasne przestronne fabryki, olbrzymie laboratoria zajmą miejsce wilgotnych i ciepłych puszczy, w których gnijący grunt, bagna wydzielające gazy, przepełnione bakteriami najlepiej pozwalają rozwijać się korzeniom drzewa kauczukowego o gładkiej korze i skórzastych liściach. Zamiast niedokrwistych, od żaru słonecznego do wariactwa doprowadzonych, zarażonych febrą i oszalałych w samotności mężczyzn będą stopniowo fabrykować kauczuk zdrowi i pełni zaufania do otoczenia fachowi robotnicy. Armie kulisów plantacyjnych zastąpią tablice rozdzielcze i kuchnie, porcelanowe mieszarki i baterie filtrów. Kauczuk z wapna i węgla zamiast „kauczuku z krwi", to tylko drobna cegiełka do wielkiego gmachu nowego świata. Ale jest ona też jakby symbolem. Pokój i postęp zamiast wojny i rabunku. Nauka zamieni utopię w rzeczywistość. Nie na ostatnim miejscu przyczyni się do tego nauka niemiecka, uczeni tego kraju, który dziś silniej niż kiedykolwiek oskarżany jest o ciemne plany wojenne..."

Także i całemu organizmowi gospodarczemu nie wychodzi nastawienie się na jeden rodzaj kultury na dobre. Przykład: Kuba, gdzie prawie cały obszar uprawny został zajęty przez plantacje trzciny cukrowej. Gdy po tłustych latach nastał kryzys, Kuba stanęła w obliczu ruiny, głodu i wstrząsów wewnętrznych.

A więc monopole są źródłem wielu nieszczęść, wojen, wyzysku, rewolucji. I o to przychodzą Niemcy ze swoimi wynalazkami: syntetyczną benzyną i z kauczukiem z węgla i wapna. Po co walczyć o tereny naftowe, skoro benzynę można produkować u siebie; tak samo stały się bezprzedmiotowe konflikty o kauczuk! Uniezależnienie się od zagranicy eliminuje moment strachu, niepewności i źródła zaburzeń politycznych. A więc: brzmią wnioski Zischki— musimy produkować sztuczne surowce, ażeby znieść rozlew krwi, niewolnictwo i wojnę. Niesłusznie więc świat potępia Niemcy za produkowanie namiastek; produkując sztuczne tworzywa, Niemcy dokonywają jednocześnie wielkiej pracy... pokojowej.

Mamy tedy tutaj próbę obrony autarkii z punktu widzenia zarówno gospodarczego, jak i społecznego i politycznego. Nie ulega wątpliwości, że niektóre tezy, jak np. ta, że postęp ludzkości polega na coraz lepszym wyzyskiwaniu istniejących surowców, są słuszne. Ale tylko w zasadzie. Trudno bowiem twierdzić, że w dzisiejszych Niemczech produkcja surowców służy postępowi ludzkości. Produkcja syntetycznych tworzyw może istotnie być wyrazem postępu i służyć celom pokojowym. W dzisiejszej jednak rzeczywistości nie stanowią one *celu*, lecz są tylko *środkiem* do celów najzupełniej innych: chociaż p. Zischka o tym nie mówi, służą one wyłącznie jako część planu wojennego. Możemy się zgodzić, że polityka gospodarcza państw „sytych" wiele zawiniła; nie kwestionujemy ujemnych skutków wykorzystywania monopoli; przyznajemy, że wyzysk kolonialny jest ciemną plamą w historii. Ale czyż doprawdy samowystarczalność jest tym niezbędnym środkiem, który przyczynia się do usunięcia wszystkich nieszczęść tego świata? Czy najoczywistsza rzeczywistość nie zaprzecza brutalnie temu obrazowi sielanki, jaką autor rysuje przed naszymi oczyma? Zbyt jaskrawo odbiegają od tego, co się dzieje, tezy i wnioski p. Zischki, abyśmy mogli się zgodzić z poglądem, że to Niemcy właśnie stają się aniołem pokoju. Jeżeli zaś w przedmowie czytamy, że plan czteroletni „może wskazać drogę nie tylko do niezależności niemieckiej, lecz do pokoju wogóle, drogę ze świata leku i nędzy do świata poczucia własnej siły i bogactwa"— to możemy uśmiechnąć się tylko z pobłażaniem. Zbytecznym jest ponowne powtarzanie i udawadnianie, że właśnie ów plan nie tylko spowodował zmniejszenie bogactwa, obniżenie stopy życiowej mas, naruszanie substancji majątku narodowego, ale że przede wszystkim przyczyni się nie tyle do uspokojenia świata, ile właśnie do stworzenia atmosfery wojennej. Rzeczywistość zadaje kłam tezom p. Zischki: lekarstwo na niedomagania świata — bezsprzecznie istniejące — wskutek posiadania przez niektóre państwa monopolów, którym ma być autarkia, okazało się znacznie gorsze od choroby i dalsze jego stosowanie grozi nie uleczeniem, lecz unicestwieniem poprzez kataklizmy wojenne całego życia gospodarczego i kulturalnego wogóle.

Poza tym nie możemy się powstrzymać od zadania pytania: dlaczego, skoro Niemcy, jak by wynikało z książki Zischki, mogą, oprócz metali, wszystko produkować syntetycznie z własnych niemieckich surowców — poco domagają się nieustannie „Lebensmöglichkeiten", przez które rozumieją kolonie czy też inne obszary bliżej leżące?

Brakiem przecież „przestrzeni do życia" uzasadniają ciągle Niemcy swoją aktywność polityczną. Tej sprzeczności książka Zischki nam nie wyjaśnia i wyjaśnić nie może. I tutaj mamy, znaczy się, jeszcze jeden przykład rozbieżności autarkii z rzeczywistością.

Jeżeli więc obrona autarkii przeprowadzona przez tak utalentowanego pisarza, jakim jest niewątpliwie Zischka, odbija tak jaskrawo od całego tła rzeczywistości, jest to tylko dowodem tego, że autarkii nie można wytłomaczyć jako celu samego w sobie, lecz, że może ona mieć uzasadnienie jedynie, jako środek do innego celu...

Czy zachowamy tak długo nerwy, tak długo pokój aż trudności przestawienia się na gospodarkę opartą na surowce) zostaną pokonane — zapytuje się w jednym miejscu autor. Książka jego ma za zadanie przekonać czytelnika, że gdy wojna wybuchnie, to z winy chciwych „monopolistów", którzy nie mogli patrzeć na łamanie ich monopolów, dających im olbrzymie zyski; że to chciwi „monopoliści" napadli na Niemcy, ażeby przeszkodzić im w zbożnej pracy pokojowej. Takie są wnioski między wierszami, które można wyciągnąć z lektury książki. Szczęśliwi, którzy wierzą...

Znakomity obrońca pomimo rzetelnego wysiłku nie mógł obronić przegranej sprawy.

PRZEGLĄD POLITYCZNY

Miesiąc luty r. b. przejdzie niewątpliwie do historii jako jeden z okresów decydujących w epoce powojennej. Zaiste bogaty był ten miesiąc w wydarzenia: takie daty jak 4 i 12 luty są w pełni tego słowa znaczeniu datami historycznymi. Ale rozpatrzmy wydarzenia w ich porządku chronologicznym.

W dn. 4 lutego nastąpiła — po dramatycznych przejściach — reorganizacja rządu niemieckiego. Z konfliktu pomiędzy partią narodowo-socjalistyczną a konserwatywnymi pruskimi elementami w Reichswehrze wyszła niewątpliwie zwycięsko pierwsza. Wprawdzie udało się armii utrącić ministra wojny marszałka von Blomberga, ale zarazem został usunięty główny przywódca frondy dowódców armii lądowej generał von Fritsch oraz kilkunastu innych generałów. Niewątpliwie w tej czystce grały poważną rolę momenty związane z polityką zagraniczną. Reichswehra, co się może wydawać dziwnym, stanowiła w obecnym układzie stosunków raczej element hamujący zbytnią „dynamikę" hitleryzmu. Generalicja pruska przeciwna była przede wszystkim sojuszowi z Włochami, których wartość bojową kwestionowała, oraz zbytniemu angażowaniu się w konflikt hiszpański.

W związku z powyższym reorganizacja objęła również dyplomację; dotychczasowy minister spraw zagranicznych von Neurath, reprezentant kół konserwatywnych, został zastąpiony przez ambasadora von Ribbentropa; zarazem zostali odwołani ambasadorowie niemieccy z Wiednia, Rzymu i Tokio. Naczelnym wodzem armii niemieckiej, po zniesieniu zarówno urzędu naczelnego dowództwa jak i ministerium wojny, został sam kanclerz Hitler.

Niedługo miał świat czekać na wyjaśnienie co to oznaczają w istocie powyższe zmiany i w jakim kierunku zwróci się obecnie aktywność Niemiec.

Dnia 10 lutego upadł, na skutek akcji francusko-angielskiej w Rumunii, rząd Gogi, który zbyt ostentacyjnie demonstrował swoje sympatie dla Hitlera i Mussoliniego; z rękawów policjantów rumuńskich w Czerniowicach znikły nałożone niedawno swastyki...

Upadek rządu Gogi stanowił wyraźną porażkę osi Berlin — Rzym. Niemcy musiały okazać, że są zdolne do odparowania ciosów.

W dn. 12 lutego przybywa do rezydencji kanclerza Hitlera Berktesgaden kanclerz austriacki Schuschnigg; początkowe wiadomości jakoby Schuschnigg odniósł zwycięstwo nad Hitlerem, rozwiały się szybko. W istocie można powiedzieć, że od tego momentu Austria znalazła się na prostej drodze wiodącej do Anschlussu. Do zreorganizowanego rządu austriackiego weszło 5-ciu hitlerowców, a między innymi tekę ministra spraw wewnętrznych objął narodowy socjalista Seyss-Inquart, który wkrótce po objęciu urzędowania udał się z wizytą do Hitlera... Tak więc chociaż pozornie przez pewien czas jeszcze Austria będzie może zachowywała formalną niezależność, to stała się ona posłusznym wasalem Berlina aż nadejdzie moment, kiedy padną słupy graniczne pomiędzy nią a Rzeszą...

A więc Niemcy odbiły sobie w Austrii z zawiązką porażkę w Rumunii... Trudno jest dzisiaj przewidzieć olbrzymie konsekwencje, jakie będzie miało dla całokształtu polityki europejskiej to nowe zwycięstwo Hitlera. Można bowiem, niestety, powiedzieć: finis Austriae.

Dotąd właściwie istotnym gwarantem niezależności Austrii były Włochy, które chciały mieć pomiędzy sobą a Rzeszą państwo buforowe, ażeby powstrzymać napór potęgi germańskiej na południe. Przez dłuższy czas łudzono się, że właśnie Austria będzie tym kamieniem niezgody, który pozwoli rozbić oś Berlin-Rzym. Jeżeli tak się nie stało, to dlatego, że Niemcy zdołały wymanewrować Włochy z Europy Środkowej i skierować ich ekspansję w kierunku Morza Śródziemnego. Jeżeli Mussolini zgodził się na zrezygnowanie z Austrii, gdy jeszcze przed czteroma laty w chwili zamordowania Dolfussa wysłał swoje dywizje nad Brenner, to dowodzi, że musi istnieć podział sfer wpływów pomiędzy Niemcami a Włochami, że wzamian za zrezygnowanie z Austrii Hitler musiał przyrzec Mussoliniemu poparcie jego dążności ekspansywnych na innych terenach.

Państwa zachodnie to jest Francja i Anglia zachowały się wobec tego doniosłego wydarzenia obojętnie; stanowisko angielskie można wytłomaczyć tym, że ingerencja w sprawy austriackie wzmocniłyby pośrednio stanowisko Włoch wobec Niemiec; Włochy, które musiały ugiąć się przed swym silniejszym partnerem berlińskim, nie miałaby jednak nic przeciwko temu, gdyby Austria na skutek interwencji Anglii i Francji pozostała państwem niezawisłym... Ale Anglicy nie chcieli wyciągać kasztanów z ognia dla Włoch, a zresztą „Austria nie leży na drodze do Indii". Ta postawa Anglii musiała wpłynąć na stanowisko francuskie, gdyż, jak wiadomo, Francja obecnie trzyma się ściśle linii politycznej Anglii i pragnie uniknąć nawet pozorów rozbieżności z nią.

W wyniku tego „zimnego anschlussu" pogarsza się znacznie sytuacja polityczna Czechosłowacji, która znalazła się w kleszczach pangermanizmu od północy i południa. Przez usadowienie się w Austrii, która jest bramą wypadową na Bałkany, Niemcy będą mogły zwiększyć potężnie i tak już bardzo silne swe wpływy polityczne i gospodarcze w basenie naddunajskim.

Jest rzeczą jasną, że już dzisiaj wszelkie koncepcje stworzenia jakiejś federacji naddunajskiej pod egidą Francji, czy też t. zw. plan Hodży, który przewidywał powiązanie

surowców państw bałkańskich z przemysłem Austrii i Czechosłowacji należą do bezpowrotnej przeszłości. Projektowana unia celna pomiędzy Austrią a Niemcami wywoła prawdziwą rewolucję w stosunkach gospodarczych południowo-wschodniej Europy.

Kulminacyjnym wreszcie punktem w rozwoju wydarzeń politycznych w miesiącu lutym była wielka mowa kanclerza Hitlera wygłoszona w dniu 20 lutego, przełożona jak wiadomo na skutek wypadków wewnętrznych z dn. 30 stycznia r. b. W mowie swej kanclerz Hitler nie tylko zbilansował zdobycze ruchu narodowo-socjalistycznego w Niemczech, ale przede wszystkim nakreślił linię polityki zagranicznej.

W świetle tej mowy stały się zrozumiałe przyczyny „4 lutego". Wspominaliśmy już, że część oficerów Reichswehry była przeciwna zbyt awanturniczej polityce trójkąta Berlin — Rzym — Tokio. Mowa Hitlera nie pozostawia żadnych wątpliwości co do tego, że polityka trójkąta zostanie jeszcze bardziej wzmocniona, że współpraca z Rzymem i Tokio zostanie zacieśniona. Tak więc demonstracyjnie kanclerz Hitler oświadczył, że uznaje Mandżuko, następnie stwierdził, że będzie popierał powstańców hiszpańskich, podniósł jeszcze raz pretensje kolonialne w stosunku do Anglii, zapowiedział, że Niemcy do Ligi Narodów nigdy nie wrócą. Słuszność mieli więc ci, którzy twierdzili, że odwołanie ambasadorów z Tokio i Rzymu tłumaczy się tym, że zbyt mało sympatyzowali oni z polityką mocarstw, w których byli akredytowani. Można również przypuszczać, że wzamian za zrezygnowanie z Austrii przez Włochy Niemcy udzielą tym ostatnim poparcia w Hiszpanii; rudy austriackie dla Niemiec, rudy hiszpańskie dla Włoch...

Nie ulega wątpliwości, że interwencja niemiecko-włoska w Hiszpanii przybierze obecnie daleko większe rozmiary niż to się działo poprzednio, a taka ewentualność nie przyczynia się bynajmniej do wyjaśnienia zaciemnionego horyzontu politycznego.

Tego samego dnia, kiedy kanclerz Hitler wygłaszał swą wielką mowę, do dymisji podał się angielski minister spraw zagranicznych Eden; dymisja ta wywołała była różnicę zdań z premierem Chamberlainem, który dążył do porozumienia z Włochami zapewne celem uzyskania swobody ruchów na Dalekim Wschodzie. Przesilenie gabinetowe w Anglii było obserwowane w Paryżu z niesłabnącą uwagą; jest to zupełnie zrozumiałe, ponieważ minister Eden uważany był za rzecznika ścisłej współpracy z Francją i zasady bezpieczeństwa zbiorowego. Gdyby w Anglii zwyciężyły tendencje, zmierzające do porozumienia się chociażby za bardzo wysoką cenę z Włochami i Niemcami (lord Halifaxe), to sytuacja Francji stałaby się niezwykle trudna i będzie ona musiała albo zgodzić się na pakt dwustronny z Niemcami, co równałoby się ostatecznemu wydaniu Czechosłowacji na łup Niemiec, albo też będzie musiała wzmocnić swoje sojusze kontynentalne i zająć wyraźniejsze stanowisko w sprawach hiszpańskich; ukształtowanie się polityki zagranicznej Francji w tym czy innym kierunku zależy w pewnej mierze od dalszego rozwoju sytuacji wewnętrznej.

Wypadki w miesiącu lutym stanowią niewątpliwie dopiero początek dalszych ważnych wydarzeń politycznych.

PRZEGLĄD PRASY

ECHA PRASOWE RAPORTU VAN ZEELANDA.

W końcu stycznia rząd angielski ogłosił w formie „Białej Księgi" raport b. premiera belgijskiego Van Zeelanda; tytuł tego dokumentu brzmi: „Raport o możliwościach osiągnięcia powszechnego zmniejszenia przeszkód w handlu międzynarodowym".

Raport Van Zeelanda stwierdza, że handel międzynarodowy cierpi z powodu trudności zarówno w dziedzinie gospodarczej jak i finansowej.

W związku z powyższym raport proponuje, aby, jeżeli chodzi o dziedzinę gospodarczą, państwa zobowiązały się do niepodwyższania taryf celnych, a przeciwnie przystąpiły do redukcji ceł; aby państwa zawierały między sobą traktaty handlowe, opierające się na klauzuli największego uprzywilejowania; aby wreszcie nastąpiło stopniowe zniesienie kontyngentów.

Jeżeli chodzi o dziedzinę finansową, to raport, uważając za cel ostateczny międzynarodową stabilizację walut, proponuje jednak w pierwszym rzędzie stopniowe znoszenie kontroli walutowej i systemu clearingowego; kraje, któreby zniosły ograniczenia dewizowe miałyby zostać zaopatrzone w kredyty, Van Zeeland podkreśla wszakże, iż należy uzyskać gwarancje polityczne wzamian za udzieloną pomoc finansową, aby nie została ona obrócona na cele wojenne. Van Zeeland proponuje również umiędzynarodowienie gospodarcze krajów mandatowych, uogólnienie systemu „drzwi otwartych w koloniach", względnie tworzenie międzynarodowych towarzystw dla ich eksploatacji i t. d. W konkluzji raport proponuje zawarcie paktu współpracy gospodarczej, który jednak musi być poprzedzony przez cały szereg rozmów wstępnych. (Porozumienie wstępne Francji, Stanów Zjedn., W. Brytanii, Niemiec i Włoch, przyjmowanie uwag co do projektu od poszczególnych krajów przez specjalny aeropag, rokowania dyplomatyczne co do treści paktu, konferencja dla podpisania układu). Taka jest w najogólniejszych zarysach treść raportu Van Zeelanda. Poniżej podajemy kilka charakterystycznych głosów prasy:

„Codzienna Gazeta Handlowa" z dn. 6/7 lutego r. b. zwraca uwagę na chłodne przyjęcie w Anglii propozycji, przedstawionych w raporcie:

„Trzeba być naprawdę wielkim optymistą, by sądzić, że przy obecnych nastrojach i naprężonych stosunkach politycznych pomiędzy państwami demokratycznymi a Rzymem i Berlinem możnaby było doprowadzić taką konferencję do skutku...

Prasa angielska zachowała się wobec Van Zeelanda po gentelmeńsku, chwalono raport i rozpisywano się dużo o osobie byłego premiera belgijskiego i nie żałowano mu różnych komplementów, gdy jednak przyszło do omawiania jego zaleceń, które mają być wykonane jako pierwszy krok do realizacji jego planu międzynarodowej współpracy gospodarczej, ograniczono się do kilku nic nie mówiących frazesów...

Nawet liberalne pismo „The Manchester Guardian" i „The Economist", które zawsze i wszędzie propagują wolny handel i są gorącymi zwolennikami liberalnej polityki gospodarczej nie odważyły się jednak na ostre i stanowcze żądanie od rządu brytyjskiego, by natychmiast bez zwłoki podjął inicjatywę w kierunku zwołania zalecanej przez Van Zeelanda konferencji...

W Anglii raporty różnych komisyj ogłaszane w formie białych ksiąg nie są rzeczą nową. Rok rocznie Drukarnia Królewska drukuje setki takich „białych ksiąg", które potym wypełniają archiwa i różne biblioteki angielskie. Białą księgę Van Zeelanda spotka taki sam los jak inne poprzednie raporty. Po ukazaniu się kilku artykułów wstępnych w prasie codziennej i fachowej „biała księga" powędruje do archiwum, jako dokument czasu..."

„Gazeta Polska" z dn. 8 lutego r. b. omawiając wrażenie, jakie wywarł raport Van Zeelanda w opinii angielskiej pisze, co następuje:

„Podczas gdy wśród angielskich żywiołów radykalnych projekt pomocy finansowej dla państw „totalnych" wywołał poważne zastrzeżenia, sfery skrajnie konserwatywne odnoszą się bardzo sceptycznie do umiędzynarodowienia mandatów i systemu „otwartych drzwi" w koloniach. Z chwilą, gdy dyskusja nad raportem stanie się mniej teoretyczną, a bardziej rzeczową, zarysują się ostrzej różnice w jego ocenie. Ale chwila ta jest jeszcze daleka. Przy obecnej sytuacji międzynarodowej żaden z wielkich problemów, tak ściśle związanych ze sobą, nie może być rozwiązany w szybkim czasie. jeśli w ogóle istnieje jakaś szansa uregulowania ich w duchu wskazówek raportu. Dotyczy to w szczególności planu akcji finansowej ze strony bogatych państw demokratycznych na rzecz Niemiec i Włoch.

Według „Times'a" ta część raportu van Zeelanda wywołała wrażenie niekorzystne w kołach City londyńskiego. Gdyby nawet — pisze „Times" — bankierzy angielscy skłonni byli do udzielenia pożyczki Niemcom i Włochom — t. j. obu mocarstwom najbardziej zaangażowanym w polityce samowystarczalności i kontroli dewiz — nie ma żadnej pewności, że ci dłużnicy po otrzymaniu kredytów zmienią swój system gospodarki. Autarkia stanowi jedną z głównych podstaw regime'ów totalitarnych i nie można żądać od nich, by podważyli swój fundament. Należy również pamiętać, że niektóre państwa demokratyczne wprowadziły kontrolę dewiz nie dlatego, że są jej zwolennikami w zasadzie, lecz ponieważ potrzebna była dla podtrzymania programu robót publicznych o charakterze inflacyjnym. Poza tym niezbędne są tak olbrzymie fundusze dla umożliwienia państwom autarkicznym powrotu do liberalniejszej gospodarki, że banki angielskie i amerykańskie nie byłyby w stanie przeprowadzić podobnej transakcji. Odpowiedzialność za nią musiałaby spaść na barki zainteresowanych rządów, które przeniosły cały ciężar na społeczeństwo. Taka perspektywa nie może uśmiechać się podatnikom angielskim.

Lecz, według opinii tutejszej, pierwszym warunkiem realizacji wysuniętych przez van Zeelanda projektów, a w szczególności międzynarodowego paktu ekonomicznego, jest wzrost zaufania wzajemnego, o czym za wcześnie jest mówić dzisiaj, gdy wyścig zbrojeń trwa z niesłabnącą mocą i gdy nic nie zapowiada rychłego końca konfliktu hiszpańskiego i wojny na Dalekim Wschodzie".

„I. K. C." z dn. 4 lutego r. b. w następujący sposób ocenia szanse realizacji projektów Van Zeelanda:

„Kosa van Zeelanda trafia na polityczny kamień: gwarancje polityczne za gwarancje gospodarcze. Narazie strona, która miałaby być ratowana, nie ma ochoty na danie takich zapewnień. I w tym wypadku trwa milczące spoglądanie na siebie.

Rzesza nie może przekreślić całego swojego wysiłku czterolatki, nie może zaprzestać poszukiwania rudy i cofnąć swoje inwestycje, nie może zamknąć fabryk surowców zastępczych i rzucić do kosza swoich planów organizacji społeczeństwa na stopie pogotowia wojennego. Są to plany i procesy, które weszły w krew i organizm Trzeciej Rzeszy i nie można ich już dzisiaj usunąć. Oczywiście, nawet ortodoksja czterolatki posiada luki i wypusty, ale nie w tym stopniu, ażeby negować siebie samą.

Italia nie jest jeszcze zaawansowana tak daleko w tym pochodzie autarkicznym, ale i ona poczyniła na tem polu zdecydowane posunięcia i związała hasło samowystarczalności z hasłami obrony narodowej i konieczności historycznej. Tego także nie można zmienić z dnia na dzień.

Nic więc dziwnego, że van Zeeland stwierdza, że najkorzystniejszy moment dla porozumienia się bloku posiadających z blokiem totalnym już minął. Zaprzęgi tych bloków rozjechały się w różne strony, może nawet mimowoli i niechętnie, ale zmuszone logiką wypadków i — braków".

„Kurier Warszawski" z dn. 6 lutego r. b. również w sposób pesymistyczny zapatruje się powodzenie akcji belgijskiego męża stanu:

„Niemniej obecna sytuacja gospodarcza jest przede wszystkim wynikiem podporządkowania ekonomii polityce. Więc bez porozumienia politycznego, któreby rozwiało wiszącą nad światem groźbę wojny, świat będzie się coraz bardziej kurczył gospodarczo. Więc jako ostatni środek rozpaczy p. Van Zeeland proponuje odbycie konferencji pięciu głównych mocarstw świata, Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych, Francji, Niemiec i Włoch, na której państwa te rozważyłyby wspólnie zalecenia raportu i zdecydowały czy wystarczą, jako podstawa do podjęcia dyskusji nad możliwością międzynarodowej współpracy gospodarczej. Nazwaliśmy tę propozycję rozpaczliwą, gdyż opiera się na bezpodstawnym założeniu, że w zamian za dobrodziejstwa gospodarcze trzech demokratycznych potęg świata, dwie potęgi totalitarne wyrzekną się swych metafizycznych dążeń politycznych. Gdyby dla przeciętnego Niemca interes, czy handel, jednym słowem business, był celem głównym zbiorowego życia narodu, tak jak jest dla przeciętnego Anglika, który wszystkie urządzenia państwowe temu celowi podporządkowuje, wówczas porozumienie byłoby równie łatwe, jak ubicie dobrego interesu między dwoma uczciwymi kupcami, przyznającymi sobie wzajemnie godziwy zarobek. Ale czy ubicie takiego interesu jest możliwe, jeśli z jednej strony występuje dobry kupiec, a z drugiej fanatyczny totemista, dla którego tajemnica ziemi i krwi jest najwyższym dobrem, jakie może człowiekowi przypaść w udziale?

Niemcy i Włochy wiedzą dziś z całą pewnością, że mogą mieć surowce, kredyty, pożyczki i wszelkie możliwe ułatwienia ekonomiczno-finansowe, skoro tylko zechcą dać gwarancję pokojowej współpracy z innymi państwami. Nadaremnie p. Van Zeeland zwraca im uwagę na koszty, jakie muszą płacić za podporządkowanie swej gospodarki swym aspiracjom politycznym. Na wojnie koszty się nie liczą i żadna cena nie jest za wysoka dla okupienia zwycięstwa w wojnie. I dlatego raport byłego premiera belgijskiego czyta się z westchnieniem melancholii, że to, czego chce, nie może się stać, gdyż byłoby za piękne".

„Nasz Przegląd" z dn. 2 lutego r. b. czyni następujące uwagi na marginesie raportu:

„Dlatego więc, że państwa totalne nie mogą cofnąć się z zdrogi, na którą weszły, dlatego że szukają stworzenia sobie własnej bazy surowcowej, a instynkt samozachowawczy państw „sytych" nie pozwoli im na udzielenie pomocy przyszłym wrogom —dlatego szanse propozycji Van Zeelanda są bardzo małe.

Jak wiadomo w państwach „sytych" raport Van Zeelanda nie wywarł dobrego wrażenia. Włochy ustosunkowały się do propozycji Van Zeelanda wrogo. A Niemcy? Dewizą Niemiec tutaj jest: owszem współpraca międzynarodowa, ale wpierw dajcie nam „Lebensmöglichkeiten" co w tłumaczeniu na język zwykły oznacza: dajcie nam kolonie, ewentualnie wolną rękę... gdzieindziej". Zasadnicze przesłanki uważane przez Niemcy za niezbędne są znane" — pisze „Der deutsche Volkswirt" .

Raport Van Zeelanda ewentualnie po paru krótszych lub dłuższych konferencjach, przejdzie do historii jako próba (przedwojenna) wyrównania niewy-

równalnych sprzeczności pomiędzy imperializmem „głodnych" a państwami „sytemi".

„Polska gospodarcza" z dn. 12 lutego r. b. ocenia raport w sposób następujący:

„Trzeba odrazu otwarcie przyznać, iż właśnie pod względem bezstronności raport P. van Zeelanda odbija niezmiernie korzystnie od bardzo wielu enuncjacyj o charakterze międzynarodowym, które mieliśmy sposobność słyszeć w ciągu lat ostatnich. Jeśli nie jest on zupełnie wolny od pewnych sympatyj i pewnych uprzedzeń (o czym pozwolimy sobie powiedzieć jeszcze w dalszym ciągu), to w każdym razie stanowi on olbrzymi krok naprzód w stosunku do tego, co było tezą krajów „have" do ostatnich jeszcze czasów. W raporcie daje się niewątpliwie wyczuwać dążenie do rozłożenia ofiar, jakie mogłoby pociągnąć zliberalizowanie obrotów międzynarodowych dla poszczególnych krajów, na obie grupy ideologiczne. Fakt, iż w dziedzinie np. finansowych przeszkód w obrocie międzynarodowym stawia on nieomal na równi takie zjawiska, jak ograniczenia dewizowe (broń krajów „have not") i „nagłe oraz nadmierne zmiany kursów walut" oraz „przeszkody w ruchu kapitałowym" (obie należące do arsenału polityki „monetarnej" krajów „posiadających") — mówi już bardzo dużo. Odważne poruszenie przezeń sprawy surowcowej i kolonialnej, jak również i zagadnień populacyjnych, protekcjonizmu w krajach wierzycielskich, a przede wszystkim zupełnie nierównomiernego podziału kapitału pomiędzy poszczególne grupy gospodarstw narodowych — wszystko to należy zapisać na bezwzględny „plus" raportu, który przez to staje się dokumentem międzynarodowym wysokiej wagi".

Pismo zaznacza, że dalsze losy raportu zależą od rozwoju sytuacji politycznej.

„Przegląd Gospodarczy" z dn. 15 lutego 1937 r. pisze, co następuje:

„ Ale, jak widać, jądro samego „paktu" upatruje p. van Zeeland w porozumieniu się pięciu głównych mocarstw świata — Stanów Zjedn., Francji, W. Brytanii, Niemiec i Włoch, które w jego pojęciu zadecydują o powodzeniu i niepowodzeniu planu. Stąd projekt preliminarnej konferencji tych właśnie pięciu „promotorów".

I dlatego, kończąc lekturę tego w każdym razie wielce interesującego i pozytywnego (mimo wszystkich jego braków...) dokumentu, czytelnik raz jeszcze stwierdzi, iż wszystko w ostateczności zależeć będzie od rozwoju rozgrywki politycznej, jaka pasjonuje obecnie cały świat. Taki lub inny układ sił zadecyduje, czy projekty p. van Zeelanda doczekają się realizacji w ogóle, a jeśli ta — to w jakim czasie, w jakim zakresie, co bodaj najważniejsze, z jakimi (mianowicie uzupełnieniami i modyfikacjami. Albowiem jasne jest, iż mimo wszelkich wysiłków obiektywności autora nieznalazł jeszcze takiego rozwiązania, które by w pełni zadowoliło aspiracje gospodarcze niektórych krajów, a jeśliby nawet w owych „drugich" częściach projektowanych deklaracyj „paktu współpracy" zapanować miała najidealniejsza harmonia, pozostanie zawsze jeszcze do omówienia „cena" do zapłacenia za nie w „pierwszych" częściach, i to, jak zauważyliśmy, bynajmniej nie w dziedzinie gospodarczej. O tej „cenie", jak twierdzą niektórzy, mówi się pomiędzy kancelariami dyplomatycznymi już oddawna i dopiero z chwilą ustalenia jej — chociażby w najogólniejszych zarysach — plan p. van Zeelanda pozostanie tylko interesującym dokumentem."

Z prasy zagranicznej podajemy poniżej opinię angielskiego „The Economist" z dnia 29 stycznia, który czyni następujące uwagi:

„Rządy Francji i Anglii mogą z trudnością odpowiedzieć na to pytanie (co do kwestii udziału konferencji wstępnej), ponieważ muszą czekać i wypatrywać, czy te sugestie obudzą jakiś odgłos w Niemczech i we Włoszech i czy po stronie państw autortatywnych istnieje dążność do wyjścia z ich izolacyjnego kursu.

...Lecz nawet gdyby te kraje nie były gotowe do programu ograniczonej odbudowy, raport Van Zeelanda pozostaje planem konstruktywnem na podstwie którego inne kraje przygotowane do współpracy międzynarodowej mogą odbudować ich wzajemne stosunki gospodarcze. Projekt konferencji 5-mocarstw może zostać zrealizowany lub nie, ale ogólny schemat powinien być w każdym wypadku podjęty przez inne kraje jako poważny wysiłek w kierunku odbudowy handlu światowego, który jeszcze cierpi od załamania się w roku 1931."

Kanclerz Hitler w swej ostatniej mowie oświadczył, że plan Van Zeelanda jest zbyt niepewny i niewyraźny, żeby można było wobec niego zająć stanowisko; poza tym kanclerz Hitler oświadczył, że ma głęboko zakorzenioną nieufność do wszelkich międzynarodowych konferencyj, które przynoszą rozczarowania; była to niedwuznaczna aluzja do proponowanej konferencji przedwstępnej...

PRASA KRAJOWA

„Codzienna Gazeta Handlowa" z dn. 8 lutego r. b. stwierdza, że przyczyną osłabienia gospodarki prywatnej było stały rozrost gospodarki etatystycznej:

„I czyż można się dziwić, że inicjatywa i przedsiębiorczość prywatna cofa się, skoro wciąż wisiały nad nią zmory daleko idącej ingerencji państwowej spotęgowanej działalnością konkurencyjną przedsiębiorstw państwowych?

Dlatego też, w każdym wypadku, gdy, ze strony miarodajnych i oficjalnych czynników padają jasne i zdecydowane oświetlenia wytycznych polityki gospodarczej w kierunku podniesienia rentowności prywatności prywatnego gospodarstwa i ograniczenia etatyzmu, korzystamy z tego skwapliwie, ażeby zadokumentować, że owa atmosfera podejrzanych sugestii i niedowarzonych pomysłów, skierowanych przeciwko inicjatywie prywatnej, — nie jest wyrazem istotnych tendencyj kierowników naszego życia gospodarczego".

Zwróciwszy uwagę na przemówienie p. wicepremiera Kwiatkowskiego na Komisji budżetowej w dn. 5 b. m., w którym p. wicepremier podkreślił konieczność rentowności, pismo konkluduje słusznie:

„Tak jest, czynności gospodarcze mają prawo do rentowności. Co więcej, jeżeli tej rentowności nie będzie, to zaniknie przedsiębiorczość kapitału. Zamiast szukać więcej prawdopodobnych strat z małym prawdopodobieństwem zysku, kapitalista — w atmosferze nieufności i podejrzliwości do zarobku, — raczej pieniądze swe trzymać będzie spokojnie, w formie skromnie oprocentowanych oszczędności, względnie w formie nieźle oprocentowanych lokat w papierach. Przedsiębiorcy nie boją się ryzyka, byle by była atmosfera spokoju i potencjalna możność stawania w równych szansach do wyścigu o należytą rentowność".

„Czas" z dn. 9 lutego 1938 r. w artykule p. t. „Przetrwanie koniunktury" w ten sposób charakteryzuje ruch inwestycyjny:

„Ruch inwestycyjny prywatny, nie znajdujący wielkiej podniety w działalności kredytowej banków, w roku najbliższym prawdopodobnie pomimo to nie wykaże spadku, ze względu na zwiększenie rentowności procesów gospodarczych i obrócenie zysków na inwestycje o typie przede wszystkim usprawniającym.

Może to w rezultacie przynieść pewne i nie wielkie — ze względu na rozmiary potrzeb i nikłość środków — obniżenie kosztów wytwarzania w przemyśle. W razie spadku cen światowych, nie będzie to oczywiście żadnym równoważnikiem zwyżki naszych cen krajowych w stosunku do międzynarodowych.

Ruch inwestycyjny państwowy, najważniejszy dzisiaj czynnik wzrostu produkcji krajowej, w poważnej mierze zaspakaja cele poza gospodarcze. Utrzymując z jednej strony ożywienie produkcji, stanowi poprzez kasy skarbowe jedno z źródeł wstrzemięźliwej działalności banków i poprzez śrubę świadczeń publicznych jedną z przyczyn osłabienia prywatno-gospodarczej działalności inwestycyjnej".

Autor artykułu wyraża pogląd, że należy przystosować ceny krajowe do światowych, co jest warunkiem zarówno przetrwania kryzysu jak i wejścia w okres ponownego ożywienia:

„Wzmożenie rentowności procesów gospodarczych i zachowanie lub raczej stworzenie dynamicznych możliwości przystosowania poziomu cen krajowych do światowych — to są dwie jedyne drogi, którymi pójść można. Gdy się przez te dwie drogi przejdzie, czas będzie dopiero myśleć o tym, czy mamy przetrwać prawdopodobny kryzys, czy wznieść się na równie prawdopodobne ożywienie".

„Gazeta Polska" z dn. 1 lutego r. b. w artykule wstępnym p. t. „Ważny instrument", analizuje w sposób następujący plany inwestycyjne:

„Jeśli chcielibyśmy w paru słowach ocenić plany inwestycyjne rządu, musielibyśmy powiedzieć, że cechuje je raczej duża ostrożność, aniżeli rozmach, który byłby usprawiedliwiony wielkimi, w duże miliardy złotych idącymi potrzebami inwestycyjnymi państwa. Wydatki na inwestycje publiczne wyniosły w r. 1936 około 500 miln. zł., w r. 1937 — 800 miln. zł., a w roku bieżącym wynieść mają 1 miliard złotych. Ten miliard złotych to około 6 — 7 proc. ogólnego dochodu społecznego Polski. Sfinansowanie planu tylko w około 50 proc. oprzeć się ma na kredytach zaciągniętych przez państwo, — krajowych i zagranicznych; pozostałe 50 proc. to wydatki z budżetu państwa, Funduszu Pracy i instytucji państwowych. Przy zaciąganiu kredytów państwo nie sięga do tzw. „rynku wolnego" ani też do pożyczek publicznych, obciążających dochód społeczny, na rzecz potrzeb państwowych".

Pismo uważa jednak, że można jeszcze powiększyć wydatki na inwestycje:

„Nie uważamy jednak, aby obecne rozmiary wysiłków inwestycyjnych państwa były ponad miarę możliwości społeczeństwa polskiego. Sądzimy, że zwiększenie tych wysiłków wzmocniłoby jeszcze dodatnie skutki ogólnogospodarcze i psychiczne, widoczne dziś w całej Polsce dzięki pracom inwestycyjnym oraz dzięki tworzeniu Centralnego Okręgu Przemysłowego i innym elementom polityki gospodarczej. Ale, oczywiście, nie da się tego zrobić na innej drodze, jak tylko przez świadomość konieczności poniesienia tego wysiłku i świadomość zbiorowej odpowiedzialności za przyszłe, lepsze jutro".

Zachodzi pytanie, czy ewentualne dalsze zwiększenie wydatków inwestycyjnych nie odbiłoby się nader ujemnie na prywatnym życiu gospodarczym, które albo zostałoby pozbawione i tak szczupłych źródeł kredytowych, albo też zostałoby obciążone nowym ciężarem — pożyczkami. Nawet pełna świadomość celów nie mogłaby usunąć ujemnych wpływów zwiększonych wydatków inwestycyjnych na prywatne życie gospodarcze. A przecież tylko wtedy, kie to ostatnie prosperuje, wzmacnia się potęga państwa.

I. K. C. z dn. 17 lutego r. b. w artykule p. t. „Samowystarczalność niemiecka zawiodła" stwierdza, że Niemcy w przeciągu lat pięciu nie zdołały się uwolnić od zależności od zagranicy:

„Co najwyżej przesunął się skład importu. Zamiast surowców potrzebnych do produkcji towarów pełnowartościowych, przywozi się więcej towarów potrzebnych do produkcji namiastek. Zamiast masła przywozi się więcej margaryny, zamiast pszenicy — kukurydzę, zamiast żyta — paszę, zamiast wełny i bawełny więcej surowców potrzebnych do produkcji namiastek, w szczególności drzewa — ale w sumie zależność od zagranicy nietylko się nie zmniejsza, ale okazuje tendencję wzrostu.

Natomiast poziom życia się obniża, stopa życiowa spada, a jakość towarów niemieckich jest coraz gorsza.

Zapasy surowców, które w r. 1933 szacowane były na 24 miliardy mk, zostały wyczerpane. Zasoby złota, które jeszcze w r. 1933 wynosiły około 800 milionów marek — dziś wynoszą około 60 milj. mk. Następuje dewastacja lasów na ogromną skalę, podobnie, jak i dewastacja urządzeń i instalacyj fabrycznych.

Brak materiałów, w szczególności żelaza, daje się silnie odczuwać i paraliżuje szereg gałęzi produkcji, jak np. budownictwo mieszkaniowe. Zakazy używania surowców pełnowartościowych dla szeregu przemysłów mnożą się. Rury wodociągowe wyrabia się już z porcelany. Natomiast gospodarka odpadkowa czyni coraz większe postępy. Coraz więcej grzebie się w śmieciach.

W związku z używaniem surowców syntetycznych koszty produkcji rosną i obciążają w coraz wyższej mierze przemysł. Bo żelazo otrzymane z wytapiania uboższych rud jest droższe od zagranicznego, bo wełna celulozowa jest droższa od bawełny, bo benzyna sztuczna jest droższa od nafty, a „buna" od kauczuku naturalnego.

Autarkia niemiecka nie osiągnęła celu, spauperyzowała kraj, pogorszyła jakość towaru niemieckiego, zepsuła opinię eksportu niemieckiego zagranicą, obciążyła przemysł nadmiernymi kosztami, a całym brzmieniem spoczęła na rolnictwie, które płaci za to powrotnym rozwarciem się „nożyc cen", na skutek drożyzny artykułów przemysłowych. I rolnictwo powrotnie kurczy swą produkcję".

„Polityka gospodrcza" z dn. 31 stycznia r. b. w artykule p. t. „Polityka taniego pieniądza" wskazuje na środki, potrzebne do odbudowania rynku kapitałowego w Polsce:

„Punktem ciężkości natomiast polityki taniego pieniądza na rynku kapitałowym jest zaprzestanie drenażu rynku sztywnego przez skarb państwa. Jest rzeczą oczywistą, że dopiero skup papierów na giełdzie przez zbiornice oszczędności przymusowych, jak Z.U.S., czy dobrowolnych, jak P. K. O., może poważnie wzmocnić kursy papierów procentowych, zbliżyć je do parytetu, wywołać zainteresowanie dla nich ze strony publiczności i stworzyć warunki dla nowych, tym razem dobrowolnych emisji przede wszystkim pożyczek państwowych, następnie listów zastawnych, obligacyj przemysłowych, wreszcie akcyj, tych ostatnich tylko pod warunkiem zniesienia podwójnego opodatkowania spółek akcyjnych. Nasz rynek papierów jest w gruncie rzeczy tak szczupły, że zaprzestanie drenowania rynku sztywnego choćby przez rok tylko, innemi słowy wyrzeczenie się na rok deficytów budżetowych, wywołałoby na rynku kapitałowym prawdziwy przewrót. Sowicie by się ten przewrót opłacił nietylko życiu gospodarczemu, ale w pierwszym rzędzie skarbowi państwa".

PRASA ZAGRANICZNA.

W numerze lutowym miesięcznika „The Banker" znajdujemy następującą charakterystykę sytuacji gospodarczej Niemiec:

„Intensywność, z jaką całe życie narodowe w Niemczech jest podporządkowane jednemu celowi

rozwoju siły militarnej zwiększa się stale i regularnie. Ponieważ zaś taka polityka pociąga za sobą ciągłe zmniejszanie się rezerw materialnych i ludzkich, stale rosnące nasycenie gospodarki przemysłowej i finansowej przez biurokrację państwową, izolację Niemiec od pozostałego świata i obniżenie standartu życiowego ludności, to w ostatecznym rezultacie polityka gospodarcza III Rzeszy niszczy swe własne cele. Ta polityka w rzeczywistości nie zwiększyła siły militarnej kraju, ale przeciwnie podminowała jej podstawę. Świat musi się na to nastawić, że pewnego dnia, gdy dla Niemiec będzie rzeczą niemożliwą pogodzic, siłę techniczną ich uzbrojonej potęgi z moralnymi i materialnymi skutkami jej ustanowienia, przywódcy niemieccy nie będą rozporządzali żadną inną szansą, chociaż jest ona niewielka, jak ratowaniem się przez gest rozpaczy.

„Szybkie zwiększanie produkcji przemysłowej przekracza rozsądne granice zdolności wytwórczej aparatu przemysłowego. Do braku surowców przyłączył się brak sił roboczych. Nietylko, że aparat przemysłowy okazał się niezdolny do zaspokojenia potrzeby nowych maszyn, ale nawet do pokrycia zapotrzebowania na części zastępcze zakładów. Stale rosnący odsetek uzbrojania przemysłowego jest zużyty i wymaga niezbędnej renowacji. Przy pierwszeństwie jednak potrzeb zbrojeniowych renowacje te nie mogą być podjęte i na skutek tego zmniejsza się zdolność wytwórcza jak również i jakość produkcji, podczas gdy koszta produkcji wzrastają. Najdobitniejszym przykładem upadku aparatu gospodarczego stanowią koleje żelazne. W ostatnich pięciu latach i liczba wycofanych z ruchu lokomotyw przekracza liczbę nowych lokomotyw. Przy zwiększeniu ruchu o 70%, ilość materiału wagonowego zmniejszyła się o 10%. W tym samym czasie jakość nowego materiału stała się bardzo zła częściowo na skutek użycia namiastek, częściowo na skutek ogólnego upadku jakości technicznej. Ruch na kolejach stał się nieregularny, przeszkody w ruchu są liczne, a ilość wypadków w stosunku do r. 1936 potroiła się. Ostatnie sprawozdanie Reichseisenbahngesellschaft otwarcie określiło sytuację jako niemożliwą do zniesienia."

„Der deutsche Volskwirt" z dnia 21 stycznia r. b. w artykule wstępnym podkreśla znaczenie współpracy gospodarczej Niemiec z krajami południowo-wschodniej Europy:

„Państwa agrarne Południowego Wschodu kwitną, gdy znajdują zapewniony zbyt dla swych produktów rolnych i górniczych; popadają w nędzę, skoro muszą konkurować na rynkach światowych z wielkimi nadwyżkami taniej produkujących krajów zamorskich. Oczywiście nadarza im się przypadkowo przy złych zbiorach zamorskich szansa zbytu na rynkach światowych, ale jednak tylko przejściowo, natomiast nie posiadające surowców Niemcy ze swojemi 66 milonami mieszkańców są zawsze zdolne do przyjęcia produktów od tych krajów, jeżeli chcą one otworzyć drzwi dla niemieckich wyrobów przemysłowych."

„Chociaż skierowanie państw nadunajskich w kierunku osi Berlin — Rzym nie wyklucza ściślejszej współpracy między nimi, to ta jednak nie zdobędzie nigdy tego znaczenia gospodarczego, co obrót z obydwoma mocarstwami (Niemcami i Włochami): cały handel zagraniczny państw naddunajskich jest mniejszy aniżeli handel niemiecki z każdym poszczególnym państwem. Mała Ententa gospodarcza ekonomicznie nigdy nie stała się efektywną. Może przyniosła ona przemysłowi czeskiemu pewne korzyści, ale zdolność nabywcza Czechowacji dla nadwyżek Rumunii i Jugosławi jest tak ograniczona, że Czechosłowacja musiała znaczną część przyjętych produktów odprzedawać: o ten fakt muszą się rozbić wszystkie politycznie zabarwione plany, jak plan Hodży, będący naśladownictwem planu Tardieu lub też marzenie rozluźnienia obrotu dewizowego państw naddunajskich przy poparciu angielskiego kapitału.

„Należy oczekiwać, że konstrukcja układów clearingowych nie będzie istotnie zmieniona i że w obliczu zdolności nabywczej obu stron niemiecki obrót handlowy z wszystkimi państwami naddunajskiemi, w szczególności z Jugosławią i Rumunią będzie dalej silnie wzrastał."

„Der Deutsche Volkswirt" z dn. 11 lutego r. b. w następujący sposób charakteryzuje reorganizację kierownictwa gospodarczego Rzeszy:

„Jak długo należało jeszcze wyjaśnić stosunek pomiędzy dążeniem do osiągnięcia możliwie silnego handlu zagranicznego dla utrzymania obecnej produkcji a dążeniem do budowy przyszłej niezależności, mogło wydawać się uzasadnionym istnienie obok siebie dwóch władz, to jest Ministerium Gospodarki i sztabu planu czteroletniego. Im bardziej jednak stawały się nienaruszalne i samo przez się zrozumiałe fundamenty, które zostały stworzone w pierwszych latach odbudowy, tym naturalniejszą rzeczą był fakt, że aktywność zwróciła się w kierunku planu czteroletniego, podczas gdy to, co zostało osiągnięte i co należy utrzymać, pozostało zostawione dawnym siłom. I także Ministerium Gospodarki, jako centralna i ogarniająca władza organizacyjna niemieckiej polityki gospodarczej została skierowana przez naturalny rozwój wzrostu życia niemieckiego coraz bardziej na zadania planu czteroletniego, jako na centralne pole pracy".

ZGON B. MIN. PRZANOWSKIEGO.

Dnia 17 lutego zmarł ś. p. inż. Stefan Przanowski, wiceprezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, naczelny dyrektor Sp. Akc. Norblin, B-cia Buch i Werner.

Zmarły, ur. 10.IV.1875 r. był za czasów Rady Regencyjnej Ministrem Aprowizacji, zaś od listopada 1920 do września 1921 r. — Ministrem Przemysłu i Handlu; po ustąpieniu z tego stanowiska został naczelnym dyrektorem S. A. Norblin, B-cia Buch i Werner, a od chwili powstania Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie — był jej wiceprezesem w Sekcji Przemysłowej. Ponadto Zmarły przyjmował udział we władzach szeregu najpoważniejszych przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych.

W Zmarłym społeczeństwo straciło człowieka wybitnych zasług, a życie gospodarcze doskonałego znawcę i dobrego rzecznika.

KRONIKA KRAJOWA

PROGRAM INWESTYCYJ PUBLICZNYCH.

W przemówieniu swym, wygłoszonym w dn. 29 stycznia 1938 r. na Komisji Budżetowej Sejmu p wicepremier Kwiatkowski podał następujące zestawienie sum przeznaczonych na inwestycje:

Do dyspozycji na roboty publiczne i inwestycje w okresie 1938/39 (do 31/III 1939 r.):

a) w budżetach wszystkich resortów — brutto ok. . . . . 265·0
b) Fundusz Pracy — brutto ok. . . . 71·2

c) mobilizacja na plan finansowy (łącznie z gotówką z pożyczki zagran.) — brutto ok. . . . . 475·0
d) własne środki przedsiębiorstw państw. i monopolów — brutto ok. . . . . 45·0
e) fundusze na rozbudowę kolei Śląsk — Gdynia — brutto ok. . . . . . . 29·0
f) kredyty krajowe i zagraniczne, towarowe i robocze (długo-, średnio- i krótkoterminowe) — ok. . . . . 85·0
g) autonomiczny fundusz inwestycyjny woj. Śląskiego — ok. . . . . 10·0
h) samorząd { kredyty własne ok. . . . 75·0
kredyty z rynku pieniężn. — ok. 25·0

Razem ok.: 1 080·2

Eliminuje się kwoty na obsługę zobowiązań z poprzednich okresów — ok. . . . 80·2

Pozostaje do dyspozycji — ok.: 1 000·0

Ta globalna suma dzieli się na następujące pozycje (w milj. *zł.*):

	I grupa (potrzeby państwowe)	*II grupa (potrzeby prywatne, samorządowe i autonomiczne)*
Budżety resortów netto (bez obsługi zobowiązań) . . .	196·0	—
Fund. Pracy netto z wł. fund.	21·4	38·6
Plan finansowy	425·0	50·0 *(budow. mieszk. F.P., bud wiejskie pomoc kredytowa)*
Przedsiębiorstwa i monopole .	45·0	—
Fundusz Kolei Śląsk-Gdynia .	—	29·0
Kredyty krajowe i zagraniczne (towarowe i robocze) . .	85·0	—
Fundusz autonom. Woj. Śląsk.	—	10·0
Samorządowy	—	100·0
Razem:	772·4	227·6

Podział kredytów przeznaczonych na inwestycje.

	K r e d y t y:		
	długoterminowe	*średnioterminowe*	*krótkoterminowe*
Kredyty budżetowe .	196·0	—	—
Fundusz Pracy — własne fundusze . .	60·0	—	—
Mobilizacja finansow.	255·0	50·0	175·0
Przedsięb. i monop. .	30·0	10·0	5·0
Śląsk-Gdynia . . .	29·0	—	—
Kredyty kraj. i zagr.	30·0	40·0	15·0
Fundusz auton. Śląska	10·0	—	—
Samorządy . . .	75·0	5·0	20·0
Razem:	680·0	105·0	215·0
	ok. *68%*	ok. *10%*	ok. *22%*

W przemówieniu swym p. wicepremier podkreślił m. in., co następuje:

„Również, jak sądzę, ważne jest, że Minister Skarbu w granicach realizacji tego planu — o ile nie zajdą jakieś nieprzewidziane dziś kataklizmy — może ponosić pełną odpowiedzialność za to, że płynność rynku pieniężnego będzie i nadal utrzymana, że w tych granicach żadne ujemne objawy na rynku pieniężnym powstać nie mową, że na rynku lokacyjnym będzie postępować proces uzdrowienia, że pozostaną niezbędne sumy do dyspozycji potrzeb prywatno-gospodarczych, większe niż w 1937 r. Ponadto na tle tego planu możnaby oczekiwać dalszego wzmocnienia koniunktury i rentowności w Polsce, łącznie zaś z innymi reformami można oczekiwać, że w b. r. przejawi się silniej działalność prywatno-przemysłowa i inwestycyjna, absorbując ponownie spore liczby pracowników i zwiększając potencjał konsumcyjny".

RUCH CEN W POLSCE.

	Wskaźnik ogólny	*Artykuły rolne kraj.*	*Artykuły przemysł.*
Grudzień 1929 . .	93·1	87·9	96·1
„ 1930 . .	80·0	73·0	83·2
„ 1931 . .	70·2	64·0	72·3
„ 1932 . .	59·7	49·4	64·2
„ 1933 . .	57·6	49·2	60·9
„ 1934 . .	53·4	44·0	57·3
„ 1935 . .	52·7	43·7	56·1
„ 1936 . .	56·9	48·4	60·4
„ 1937 . .	58·1	52·3	59·6

		Artykuły rolne		*Artykuły przemysłowe*		
		sprzed. przez rolnik.	*przetwory*	*surowce*	*półfabrykaty*	*wyroby gotowe*
Styczeń	1937	44·5	56·6	64·7	59·1	60·5
Luty	„	48·5	58·7	65·5	59·8	60·7
Marzec	„	50·0	59·3	66·1	60·5	61·0
Kwiecień	„	49·5	58·4	66·7	59·5	61·1
Maj	„	49·6	58·6	64·8	59·5	61·1
Czerwiec	„	57·9	58·9	63·6	59·4	60·9
Lipiec	„	51·4	58·5	62·0	60·5	61·0
Sierpień	„	49·7	59·1	61·8	59·9	60·9
Wrzesień	„	50·3	59·2	60·8	59·5	61·1
Październik	„	48·3	57·4	59·9	58·7	60·9
Listopad	„	49·1	56·9	60·0	58·2	60·9
Grudzień	„	47·4	57·2	60·3	58·0	60·8
Grudzień	1936	42·0	54·9	64·3	57·9	60·0
„	1935	37·2	50·4	53·9	53·8	60·3
„	1934	34·8	53·4	54·9	54·9	61·8

Artykuły przemysłowe.
1928 = 100.

	Październik 1937	*Listopad 1937*	*Grudzień 1937*	*Grudzień 1936*
Drewno obrobione . .	53·9	53·2	53·4	50·7
Surowce włókniste . .	36·1	34·8	34·7	43·3
Przędza	50·8	50·1	49·9	53·2
Paliwo mineralne . .	78·8	79·0	79·6	78·2
Oleje mineralne . .	80·4	80·4	80·4	80·4
Złom i ruda żelazna .	80·9	77·8	68·0	67·6
Żelazo	79·9	79·9	79·9	70·9
Metale nieżelazne . .	47·3	44·1	44·0	60·1
Skóry surowe . . .	41·4	39·5	34·5	42·5
Skóry wyprawne . .	50·7	50·5	49·5	49·1
Odzież i obuwie . .	48·4	48·4	48·4	48·3
Chemikalia	69·4	69·1	68·0	68·7
Mydło	71·4	71·6	71·2	70·4
Drewno surowe . .	62·5	65·0	68·5	74·1

Nawozy sztuczne	67·3	66·6	67·1	67·5
Materiały budowlane mineralne	48.0	47·8	47·8	47·4
Papier	55·8	55·8	55·8	55·8
Urządzenia domowe (meble, nacz., żarówki)	68·3	68·3	68·2	69·0
Maszyny i narzędzia rolnicze	65·4	65·4	65·4	63·6
Maszyny, narzędzia i inne wyroby dla przemysłu	76·2	76·6	76·6	74·8

Źródło: „Polska Gospodarcza".

HANDEL ZAGRANICZNY W STYCZNIU.

Bilans handlu zagranicznego Rzeczypospolitej Polskiej i W. M. Gdańska według tymczasowych obliczeń Głównego Urzędu Statystycznego w miesiącu styczniu wynosi:

Przywóz: — 292.720 ton, wartości 103.363 tys. złotych.

Wywóz: — 1.245.898 ton, wartości 91.508 tys. złotych.

Saldo ujemne w styczniu wynosi 11.855 tys. złotych.

Na ujemne saldo bilansu handlowego wpłynął w znacznej części przywóz towarów z Niemiec z tytułu likwidacji zamrożonych należności za tranzyt kolejowy przez Polskę. Przywóz tych towarów nie powoduje odpływu walut z Polski.

W porównaniu do grudnia ub. r. zmniejszył się wywóz o 17.076 tys. zł., przywóz zmniejszył się o 7.358 tys. zł.

* * *

Zwiększył się wywóz następujących artykułów: węgla o 0,9 milj. zł., masła o 0,8 milj. zł., trzody chlewnej o 0,6 milj. zł., bekonów o 0,6 milj. zł., tkanin wełnianych, półwełnianych, odzieżowych o 0,5 milj. zł., koni o 0,4 milj. zł., koksu o 0,4 milj. zł., szyn kolejowych o 0,4 milj. zł.

Zmniejszył się wywóz następujących artykułów: szynek, polędwic wieprzowych w poakowaniu hermetycznym o 2,7 milj. zł., bali, desek, łat, opołów o 2,3 milj. zł., jaj o 1,2 milj. zł., cynku i pyłu cynkowego o 1,2 milj. zł., rur żelaznych, stalowych o 1,1 milj. zł., podkładów kolejowych, sliprów o 0,9 milj. zł., gęsi o 0,6 milj. zł., blachy żelaznej, stalowej o 0,6 milj. zł., grochu o 0,5 milj. zł., ziemniaków świeżych o 0,5 milj. zł., ptactwa bitego o 0,5 milj. zł., cukru o 0,5 milj. zł. kłód, dłużyc o 0,5 milj. zł., fornirów, dykt o 0,4 milj. zł., żelaza i stali o 0.4 milj. zł.

Zwiększył się przywóz następujących artykułów: surowca żelaza o 0,8 milj. zł., rud cynkowych o 0,7 milj. zł., skór futrzanych o 0,7 milj. zł., nasion, ziarn i owoców oleistych o 0,6 milj. zł., kopry o 0,4 milj. zł., wełny owczej pranej o 0,4 milj. zł., aluminium, blachy aluminiowej o 0,4 milj. zł., maszyn włókienniczych o 0,4 milj. zł.

Zmniejszył się przywóz następujących artykułów: żelastwa o 2,3 milj. zł., tytoniu i wyrobów tytoniowych o 1,8 milj. zł., skór surowych o 0,9 milj. zł., wełny owczej surowej nie pranej o 0,9 milj. zł., śledzi świeżych, solonych o 0,8 milj. zł., bawełny i odpadków o 0,8 milj. zł., orzechów o 0,5 milj. zł.

WYTYCZNE POLSKIEJ POLITYKI HANDLOWEJ.

W przemówieniu swym, wygłoszonym w dn. 16 lutego r. b. na Komismi Budżetowej p. min. Roman w następujący sposób scharakteryzował polską politykę handlową:

„Polityka handlowa nie może oczywiście działać i planować tylko na najbliższą metę. Musi ona sięgać głębiej, dokonując posunięć zdążających do racjonalizacji struktury naszego handlu.

Jedno z ważniejszych narzędzi takiej polityki na dłuższą metę stanowi taryfa celna. W r. 1932 wprowadziliśmy nową taryfę, silnie zróżniczkowaną i wyspecjalizowaną. Zrobiliśmy to w momencie, po którym różnorodne czynniki, z którymi taryfa ta musiała być zharmonizowana — jak wewnętrzne i zewnętrzne koszty produkcji, ceny, parytety walut, systemy dumpingu i t. p. — zaczęły ulegać najrozmaitszym często nawet nieoczekiwanym przemianom nie tylko koniunkturalnym, lecz i strukturalnym. Stan taki wymagał niezaprzeczenie dostosowania taryfy celnej do osiąganej po trochu nowej równowagi. Właściwe rozwiązanie tego zadania mogło być uzyskane jedynie drogą stworzenia odpowiedniego systemu traktatów handlowych.

W dalszym ciągu musimy nasz system traktatowy udoskonalić, dążąc do stabilizacji podstawowych warunków niezbędnych dla naszego obrotu. Dotyczy to przede wszystkim rynków zamorskich, z którymi nasz handel zaczyna od pewnego czasu pomyślnie się rozwijać. W pierwszej linii wchodzą tu Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, z którymi obroty w ostatnich czasach zaczęły wykazywać pozytywną dla nas dynamikę. Obecnie zamierzamy przystąpić do uregulowania z kilkoma krajami Ameryki Południowej stosunków na podstawie bardziej już rozbudowanych umów handlowych, w odniesieniu zaś do reszty krajów południowo-amerykańskich pragniemy ustalić tymczasowo podstawowe fundamenty umowne w postaci traktatów, opatrznych klauzulą największego uprzywilejowania w dziedzinie celnej.

Traktaty nasze opieramy na zasadzie największego uprzywilejowania. Czynimy to pomimo, że szereg uczonych, jak również praktyków polityków udowadnia następowanie zmierzchu tej starej klauzuli. Aczkolwiek powyższa obserwacja nie jest pozbawiona dużej dozy słuszności, to jednak opiera się na przesłankach dosyć powierzchownych. Jeżeli bowiem chcemy stwarzać długofalową podstawę dla międzynarodowych stosunków gospodarczych, nie bacząc na dzisiejsze, miejmy nadzieję, przejściowe specjalne trudności, to nie powinniśmy się wyrzekać wspomnianej zasady.

System dwustronny traktatów handlowych, umów dodatkowych i uzupełniających, jak również wszelkich porozumień dwustronnych dla spełnienia najbliższych zadań, o czym mówiłem poprzednio, stanowi podwalinę naszej polityki handlowej wobec państw trzecich.

Nie znaczy to bynajmniej, iżbyśmy nie uznawali zasady gospodarczej współpracy międzynaro-

dowej. Przeciwnie, jesteśmy zdania, iż dojście do skutku takiej współpracy i powiększenie dzięki niej ogólnych obrotów światowych powinno wyjść jedynie na dobre wszystkim państwom. Wyraz temu przekonaniu dawała Polska niejednokrotnie, współpracując szczerze na terenie międzynarodowym w badaniu i obmyślaniu metod, mogących prowadzić do gospodarczego zbliżenia międzynarodowego.

Wyrazem tendencji przekierunkowania jest coraz silniejsze wykorzystywanie przez handel portów polskiego obszaru celnego. W r. 1926 przewieźliśmy przez te porty 26,3 proc. naszego obrotu towarowego, w latach zaś następnych stosunek ten wciąż wzrastał, wynosząc: w r. 1935 — 11,7 milj. ton, czyli 73,4 proc. całego obrotu; w r. 1936 — 12,4 czyli 77,2 proc.; w r. 1937 — 14,5 czyli 77,4 proc. Jest to objaw nadzwyczaj pomyślny, bo wskazuje, iż zasięg naszych obrotów zwiększa się i uniezależnia się od obcego pośrednictwa".

ŻEGLUGA.

Ogólne obroty towarowe portu gdyńskiego w styczniu rb. wyniosły 801.616,5 ton wobec 669.862,9 ton w grudniu 1937 r. i 753.813,1 ton w styczniu 1936 r. oraz 803.376,7 ton w grudniu 1937 r. Miesiąc sprawozdawczy wykazuje zatem 19,7 proc. wzrostu w porównaniu ze styczniem 1937 r., 6,3 procentowy wzrost w porównaniu z grudniem 1937 r. Jak z liczb tych wynika, rok 1938 zaczął się w porcie gdyńskim bardzo poważnymi obrotami.

Obroty zamorskie portu gdyńskiego w styczniu rb. wyniosły 801.573,5 ton wobec 667.241,9 ton w styczniu 1937 r., 748.668,5 ton w styczniu 1936 r. oraz 795.794,2 ton w grudniu 1937 r.; wykazują one zatem wzrost o 20,1 proc. w porównaniu ze styczniem 1937 r., 7,1 procentowy wzrost w porównaniu ze styczniem 1936 r. oraz 0,7 procentowy wzrost w porównaniu z grudniem 1937 r.

Dla uzyskania ogólnych obrotów zamorskich w miesiącu sprawozdawczym złożył się przywóz zamorski w ilości 158.181,8 ton oraz wywóz zamorski — 643.391,7 ton. Przywóz zamorski w styczniu rb. w porównaniu z przywozem ze stycznia 1937 r. wykazuje 30,7 procentowy wzrost, w stosunku do stycznia 1936 r. aż 62,9 procentowy wzrost oraz w porównaniu z grudniem 1937 r. 10,3 procentowy spadek.

Wywóz zamorski w miesiącu sprawozdawczym wykazuje 17,7 procentowy wzrost w porównaniu ze styczniem 1937 r. 1,3 procentowy spadek w stosunku do stycznia 1936 r. oraz 3,9 procentowy spadek w porównaniu z wywozem w grudniu 1937 r.

Ze względu na niepomyślne warunki atmosferyczne obroty przybrzeżne z W. M. Gdańskiem w styczniu rb. były minimalne.

Ruch statków w porcie gdyńskim w miesiącu sprawozdawczym w porównaniu z grudniem 1937 r. wykazuje spadek pojemności statków zarówno po stronie wejścia jak i wyjścia oraz wzrost ilości statków, które przybyły i opuściły port gdyński. Średni tonaż statku zawijającego do Gdyni w styczniu rb. wynosił 944,3 trn. wobec 985,4 trn. w grudniu r. ub.; średnia ilość statków przebywających jednocześnie w porcie — 54 wobec 59 w grudniu r. ub.; średni postój statków — 55,5 godzin wobec 48,7 godzin w grudniu r. ub.

Kolejność bander w styczniu r. b. ukształtowała się następująco: Szwecja, Polska, Niemcy, Dania, Norwegia, Finlandia, Łotwa, Anglia, Włochy, Stany Zjednoczone, Grecja, Estonia, Holandia, Z. S. R. R., W. M. Gdańsk, Jugosławia, Panama oraz Francja.

* * *

Nazwy dwóch nowych statków, budowanych w stoczni gdańskiej przez S. A. Gdynia — Ameryka Linie Żeglugowe, a przeznaczone do obsługi z portami zatoki Meksykańskiej są ustalone. Pierwszy ze statków nosić będzie nazwę „Łódź", drugi — „Bielsko" — od nazwy największych ośrodków przemysłu włókienniczego w Polsce. Statki przewozić będą bawełnę z portów zachodnio-amerykańskich do Polski; będą to więc pierwsze polskie statki na „linii bawełnianej", która uruchomiona w roku ub. posługuje się do tej pory statkami, wynajmowanymi u towarzystw zagranicznych.

Zarówno „Bielsko" jak i „Łódź" będą statkami o pojemności po 6.500 ton każdy, szybkości 16 węzłów, długości 400 stóp i szerokości 55 stóp. Do użytku oddane będą jesienią 1933 r. Oprócz pomieszczeń na ładunek statki posiadać będą kabiny pasażerskie obliczone na 12 osób. Trasa nowych statków biec będzie z Gdyni do Nowego Jorku, New-Orlean, Hutson i Galveston.

DZIAŁALNOŚĆ BANKÓW.

Działalność banków w roku 1937 kształtowała się pod wpływem sytuacji na rynku pieniężnym, którą cechowała płynność.

Według przybliżonych danych ogólny przyrost wkładów w bankach i mniejszych instytucjach, jak komunalne kasy oszczędności i spółdzielnie kredytowe osiągnął w roku ubiegłym przeszło 600 milionów złotych. W związku z tym suma wkładów przekroczyła nienotowany dotąd poziom przeszło 3,8 miliardów złotych.

Z podanej kwoty przyrostu wkładów na Bank gospodarstwa krajowego przypada 155 milionów złotych, na państwowy Bank rolny przeszło 50 milionów złotych, a na P. K. O., K. K. O. i spółdzielnie, których to instytucjach przeważają wkłady oszczędnościowe — blisko 300 milionów złotych. Wzrost wkładów w bankach prywatnych, łącznie z bankami komunalnymi, wyniósł za 11 miesięcy roku ubiegłego ponad 90 milionów złotych.

Przy tym poważnym wzroście środków obrotowych w instytucjach finansowych zapotrzebowanie na kredyt krótkoterminowy ze strony życia gospodarczego było stosunkowo niewielkie. Wobec tego ogólna suma kredytów bankowych, mimo dużego w roku ubiegłym wzrostu produkcji i obrotów, wykazała nieznaczną zwyżkę.

W związku z tym, instytucje finansowe korzystały w mniejszym rozmiarze z kredytu redyskontowego w Banku Polskim.

W końcu roku ubiegłego suma wykorzystanych w instytucjach emisyjnych kredytów była blisko o 150 milionów niższa, niż w końcu roku 1936.

Rezultatem znacznej płynności banków był również dość duży popyt na bilety skarbowe, mimo obniżki oprocentowania.

Banki prywatne cały przyrost nowych środków obróciły na niewielkie tylko zwiększenie kredytów, a poza tym na spłatę redyskonta i zmniejszenie swego zadłużenia w bankach zagranicznych.

Rentowność banków prywatnych wykazała w roku ubiegłym pewną poprawę. Nadwyżka dochodów brutto nad wydatkami za 11 miesięcy roku ubiegłego w bankach prywatnych wyniosła 15.8 milj. złotych, wobec 11,4 milj. złotych w odpowiednim okresie roku 1936.

WYKONANIE BUDŻETU ZA 10 MIES. R. 1937—38

Według tymczasowych zamknięć rachunków skarbowych za czas od 1 kwietnia 1937 r. do 31 stycznia 1938 r., t. j. za 10 miesięcy roku budżetowego. dochody budżetowe wyniosły, w tym okresie 1.929.027 tys. zł. wobec 1.789.138 tys. zł. w analogicznym okresie roku ub., t. j. o 7,81 proc. więcej. Wydatki były niższe od dochodów o 13.619 tys. zł. i wyniosły 1.915.408 tys. zł. wobec 1.789.626 tys. zł. w ub. roku budżetowym.

Jeżeli chodzi o poszczególne grupy dochodów, to daniny publiczne przyniosły 1.129.292 tys. zł. wobec 1.011.893 tys. zł. w poprzednim okresie budżetowym (+ 11.6 proc.), monopole wpłaciły 540.844 tys. zł., t. j. o 2.38 proc. więcej (528.229 tys. zł.), zaś wpłaty przedsiębiorstw państwowych wzrosły z 57.898 tys. zł. do 89.316 tys. zł. (+ 54.26 proc.).

W dziale danin publicznych największy wzrost wykazały wpływy z ceł (+ 86,7 proc.) a mianowicie z 70.219 tys. zł. do 131.100 tys. zł. w roku budżetowym 1937—38. Z pozostałych — podatki bezpośrednie wykazały wzrost o 7,82 proc. — z 547.502 tys. zł. do 590.368 tys. zł. Podatki pośrednie + 6.56 proc. — z 151.247 tys. zł. do 161.172 tys. zł. Wreszcie opłaty stemplowe zwyżkowały o 5.59 proc., a mianowicie z 69.184 tys. zł. do 73.055 tys. zł.

Łącznie daniny publiczne dały 86.43 proc. kwot preliminowanych na cały rok, a więc o 3,1 proc. więcej od idealnego odsetka za 10 miesięcy, wynoszącego 83.33 proc.

Również wykonanie całości budżetu jest zgodne z przewidywaniami, gdyż dochody budżetowe w omawianym 10-miesięcznym okresie stanowią 85.46 proc., zaś wydatki 84.86 proc. kwot preliminowanych na cały rok budżetowy.

ZBIORY GŁÓWNYCH ZIEMIOPŁODÓW W R. 1937.

Główny Urząd Statystyczny podaje do wiadomości ostatecznie dokonane obliczenia zbiorów 5-ciu głównych ziemiopłodów w Polsce na podstawie materiałów, dostarczonych przez zarządy gmin za pośrednictwem powiatowej władzy administracji ogólnej. Na podstawie tych obliczeń zbiory w 1937 r. przedstawiały się następująco (w tys. q): pszenica 19.261.9, żyto 56.378.2, jęczmień 13.634.1, owies 23.428.8, ziemniaki 402.209,7. W porównaniu do zbiorów w roku 1936, zbiory w roku 1937 wykazały następujące zmiany (w procentach — w nawiasie zmiany w porównaniu z przeciętnymi liczbami okresu pięcioletniego 1932 — 1936): pszenica minus 9,7 (minus 1,2), żyto minus 11.4 (minus 13,6), jęczmień minus 2,7 (minus 4.8), owies minus 11,3 (minus 8.9), ziemniaki plus 17,3 (plus 26.8).

Najniższe zbiory pszenicy miały woj. centralne i zachodnie, przy czym najgorszy urodzaj był w woj. wschodnich (z wyjątkiem poleskiego — minus 15,9 proc.) i południowych. Najwyższe zbiory w porównaniu do 1936 r. miało woj. wileńskie (plus 16,2 proc.) i wołyńskie (plus 8,7 proc.).

Najniższe zbiory żyta otrzymano w woj. centralnych i zachodnich. przy czym najgorzej przedstawiały się one w woj. białostockim (minus 31.5 proc.), warszawskim (minus 24.6 proc.) i pomorskim (minus 38.6 proc.). W porównaniu do przeciętnej pięcioletniej zbiory żyta w r. ub. wypadły jeszcze słabiej (np. w woj. pomorskim — minus 44.8 proc., w warszawskim minus 31.2 proc.). Znacznie lepsze były zbiory w woj. wschodnich i południowych odchylając się jednak tylko nieznacznie od zbiorów 1936 r. i przeciętnych pięcioletnich. Najlepiej stosunkowo przedstawiały się one w woj. wileńskim (plus 20.8 proc.) i wołyńskim (plus 9.2 proc.). a najsłabiej w poleskim (minus 15.6 proc.) i stanisławowskim (minus 12.2 proc.).

Wyższe zbiory jęczmienia w porównaniu do 1936 r. miały woj. zachodnie oraz krakowskie (plus 3.8 proc.), tarnopolskie (plus 8.8 proc.), wołyńskie (plus 8.2 proc.) i wileńskie (plus 23.5 proc.). Największe zbiory były w woj. pomorskim (plus 34.04 proc.). W pozostałych województwach zbiory były znacznie mniejsze. najniższe zanotowano w woj. lubelskim (minus 27.9 proc.), białostockim (minus 25,0 proc.) i stanisławowskim (minus 24.7 proc.).

Najwyższe zbiory owsa osiągnięto w woj. zachodnich oraz krakowskim, wołyńskim i wileńskim. Najlepiej wypadły w woj. wileńskim (plus 31.6 prco.). W poozstałych województwach zbiory owsa były niższe. przy czym najmniej zebrano w woj. lubelskim (minus 35.5 porc.). białostockim (minus 25,8 proc.) i stanisławowskim (minus 31.2 proc.).

W porównaniu do innych ziemiopłodów urodzaj ziemniaków wypadł bardzo dobrze. Najlepsze zbiory miały woj. pomorskie (plus 41.4 proc.), białostockie (plus 35.4 proc.) i tarnopolskie (plus 20.5 proc.). Mniejsze nieco, wyższe jednak od r. 1936 i przeciętnych pięcioletnich były zbiory ziemniaków w woj. łódzkim i stanisławowskim.

PRODUKCJA KERU, POLSKIEGO KAUCZUKU SYNTETYCZNEGO.

Ker, kauczuk syntetyczny otrzymywany ze spirytusu, jest wynalazkiem polskim. Stanowi on wynik prac inż. W. Szukiewicza, dokonywanych w naszym Chemicznym Instytucie Badawczym. Synteza polska różni się od syntezy niemieckiej: **bunę**, niemiecki sztuczny kauczuk, otrzymuje się z węgla i wapna, podczas gdy polski — ze spirytusu etylowego.

Niemcy wytwarzają już swą bunę fabrycznie, produkują sztuczny kauczuk również i Sowiety. Jest to nowoczesny przemysł wojenny, nie liczący się zupełnie z rentownością, a byt swój opierający na cłach prohibicyjnych i subwencjach rządowych.

Jak donosi „Gazeta Polska", powstająca w Dębicy na terenach Centralnego Okręgu Przemysłowego fabryka sztucznego kauczuku będzie produkowała ker. Przerabiać będzie spirytus krajowy, otrzymywany z ziemniaków w gorzelniach rolniczych, co przyczyni się do lepszego wyzyskania zdolności wytwórczej gorzelnictwa krajowego.

Budowę fabryki finansują: Zrzeszenie Producentów Spirytusu w Warszawie oraz S. A. „Stomil", wytównia opon samochodowych w Poznaniu, która będzie odbiorcą keru dla swej nowopowstającej w C. O. P. fabryki opon.

„Gazeta Polska", powołując się na opinię fachowców, zapewnia, że produkcja w Polsce sztucznego kauczuku ze spirytusu jest opłacalna.

NOTATKI GOSPODARCZE

Jak wynika z opublikowanych przez władze amerykańskie licencji na wywóz broni, w 11 miesiącach r. ub. Japonia zakupiła w Stanach Zjednoczonych sprzętu wojennego za sumę 1.658.542 dolarów, (przeważnie samoloty), a Chiny za sumę 8.708,988 dol.

*
**

Handel zagraniczny Chin w r. 1937 przedstawiał się, jak następuje: eksport — 950 milj. dol. chińskich, import— 870 milj. dol. chińskich; saldo ujemne zatym wynosiło 80 milj. dol. wobec 236 milj. dol. w r. 1936. Mimo wojny z Japonią ogólny obrót handlu zagranicznego Chin wzrósł o 150 milj. dol.

*
**

Handel zagraniczny Japonii w przeciągu II miesięcy 1937 r. wyrażał się ogólną sumą 6717 milj. yen wobec 5090,5 milj. yen w tym samym okresie roku 1936. Eksport (11miesięcy 1937 r.) wynosił 3055,2 milj. yen a import — 3682 milj. yen. W porównaniu z rokiem ubiegłym wzrosła znacznie pasywność handlu zagranicznego Japonii; wzrost przywozu tłumaczy się zwiększonym zapotrzebowaniem wojennym na surowce i półfabrykaty.

*
**

Według zarządzenia, wydanego przez japoński Urząd Kontroli Handlu Zagranicznego, został ostatnio wprowadzony przymus, obowiązujący fabrykantów, do dodawania włókien celulozy przy wyrobie wełnianych materiałów. Domieszka wynosić ma 10 proc. przy produkcji przędzy wełnianej i od 20 proc. do 30 proc. dla tkanin wełnianych. Powyższa ustawa nie dotyczy tkanin przeznaczony h na dostawy wojskowe oraz tkanin eksportowych. Od 1 lutego rb. zarządzenie to ma również być rozszerzone na tkaniny bawełniane, przy czym domieszka celulozy w tych artykułach będzie wynosić 30 proc.

*
**

Zgodnie z przewidywaniami, konieczność poczynienia wielkich wydatków na cele finansowania wojny na Dalekim Wschodzie zmusza Japonię do zaciągania pożyczek wewnętrznych niezależnie od powiększenia strony wydatkowej budżetu zwyczajnego, który przecież również przewiduje pokrycie poważnej części tych wydatków w drodze operacji kredytowych.

Ostatnio ministerstwo finansów podało do wiadomości o zamiarze wyemitowania dalszej transzy bonów na kwotę 300 milj. yen. Z sumy tej 50 milj. yen zostaną zasubskrybowane przez Pocztową Kasę Oszczędności, reszta zaś przez Bank Japonii. Komunikat wyraźnie zaznacza, że pożyczka ma dostarczyć środków na finansowanie wojny w Chinach.

*
**

Wskaźnik cen hurtowych obliczony dla miast Tokio i 12 innych największych miast japońskich, wynosił w grudniu r. ub. 128,8 czyli wzrósł o 1,5 punktów w porównaniu z listopadem r. ub., oraz o 17,5 w porównaniu z grudniem 1936 r.

*
**

Według ostatnich wiadomości, rząd japoński przedstawi w bliskim czasie projekt ustawy w sprawie ukonstytuowania w końcu maja r. b. specjalnego towarzystwa, mającego na celu eksploatację bogactw naturalnych w Chinach Północnych.

Kapitał wspomnianego towarzystwa, wyłącznie japoński, będzie wynosił 300 — 400 milj. yen. Towarzystwo będzie miało siedzibę w Japonii i będzie kontrolowało szereg mniejszych przedsiębiorstw, utworzonych w Północnych Chinach przez kapitał japoński i chiński. Towarzystwo będzie kontrolowało pozatem komunikację, kopalnie, produkcję energii elektrycznej oraz produkcję soli w Północnych Chinach.

*
**

Wszystkie prawie spółki akcyjne włoskie, założone celem eksploatacji bogactw naturalnych Abisynii, powiększyły w ostatnich czasach znacznie swój kapitał zakładowy. Według ostatnich obliczeń, w przedsiębiorstwach pracujących w Abisynii ulokowano ok. 500 milj. lir.

*
**

Ministerstwo Gospodarki Rzeszy dzieli się obecnie na 5 następujących oddziałów (departamentów): departament I — przemysłowy: surowce niemieckie i tworzywa (zagadnienia ogólne, przemysłowe referaty fachowe, chemia, gospodarka olejami mineralnymi). Departament II — kopalnictwo, żelazo, gospodarka enegetyczna. Departament III — organizacja gospodarki, handel, rzemiosło. Departament IV — pieniądze kredyt. Departament V — handel zagraniczny, dewizy, eksport. Ministerium Rzeszy podlegają nadto: I. Urząd Rzeszy dla rozbudowy gospodarczej (badanie, planowanie, wykonywanie planu czteroletniego). II. Urząd Państwowy dla badań geologicznych. III. Komisarz Rzeszy dla regeneracji zużytych materiałów.

*
**

Bilans handlowy Rzeszy za 1937r. zamyka się nadwyżką wywozu w wysokości 443 milj. RM. W roku poprzednim nadwyżka wywozu wynosiła 550 milj. RM. Zmniejszenie nadwyżki wywozu wynika ze wzmożenia importu artykułów spożywczych i potrzebnych surowców. W 1937 r. import wyniósł ogołem 5.468 milj. RM., eksport zaś 5.911 milj. RM. W stosunku do 1936 r. import wzrósł o 1.250 milj. RM, to znaczy o 30 proc. Najbardziej przyczyniło się do tego wzrostu zwiększenie przywozu artykułów spożywczych, a mianowicie o 36 proc. co do wartości i o 27 proc. co do objętości. Import surowców przemysłowych podniósł się co do wartości o 27 proc. i objętościowo o 15 proc. Import półfabrykatów wzrósł wartościowo o 31 proc. i objętościowo o 13 proc.

Eksport w stosunku do 1936 r. wzrósł o 1.143 milj RM., t. j. o 25 proc. Zwyżka ta wynika ze wzrostu o 19 proc. objętości eksportu, gdyż ceny w tym czasie wzrosły zaledwie o 4,4 proc. Stosunkowo najsilniejszy wzrost wykazuje wzrost eksportu węgla.

*
**

W r. 1937 produkcja stali w Niemczech wynosiła 19,8 milj. ton w stosunku do 19,2 milj. ton w r. 1936. Na ogólną ilość wyprodukowanej stali przypadało 10,5 milj. ton stali siemensowsko-martynowskiej i 8 milj. ton stali thomasowskiej.

DZIAŁ PRAWNY

ORZECZNICTWO SĄDU NAJWYŻSZEGO.

Osoba uprawniona do żądania wydania przez posiadacza wekslu, znajdującego się w nieprawnem jego posiadaniu, ma prawo żądać zasądzenia jej — na przypadek niewydania jej wekslu — sum wekslem objętych.

(Orzeczenie Izby Cyw. (Sek. 1) Sądu Najwyższego z dn. 10 września 1937 r. w sprawie C. I. 2617/36 (P. P. H. 2/38).

W przypadku, gdy występuje się o wydanie wekslu, można żądać nietylko wydania blankietu wekslowego, ale również — na przypadek niewydania go, zasądzenia sumy wekslowej. W braku tego żądania może zajść taka sytuacja, że wyroku zasądzającego wydanie weksla nie można praktycznie wykonać; ponieważ zaś powodowi nie zależy na samym blankiecie wekslowym, tylko na jego równowartości materialnej, przeto wyrok S. N. umożliwia logiczne wyjście z sytuacji w przypadku, gdy pozwany nie chce wydać wekslu.

Postępowanie nakazowe z wekslu nie zna wydania nakazu przeciwko spadkobiercom zobowiązanego z wekslu.

Z przepisu § 3 art. 459 K. P. C. — iż udowodnienie przejścia prawa do wekslu może skutkować wydanie nakazu na rzecz osoby, która się w ten sposób wylegitymowała — nie można wywodzić a contrario, iż również przepis obowiązku do zapłaty wekslu dowodzić można w postępowaniu nakazowem tymże sposobem o którym mówi § 3 art. 459 K.P.C.

(Orzeczenie Izby Cywilnej (sek. I) Sądu Najwyższego z dnia 16—30 września 1937 r. w sprawie C. I. 521/37; P. P. H. 1/38).

Jak wynika z powyższego wyroku z chwilą, gdy pozwany zobowiązany z wekslu zmarł, to nie można wnosić o uznanie, że w jego miejsce wchodzą spadkobiercy, a całe postępowanie ulega w myśl ogólnych zasad zawieszeniu.

Odpowiedzialność z tytułu delcredere nie jest poręką w ścisłym znaczeniu, lecz powstaje z chwilą płatności właściwego długu.

(Orzeczenie z dn. 22.2.37 r. C. II. 2595/36. 2611, Zbiór Orzeczeń XI 1937 r.).

ORZECZNICTWO NAJWYŻSZEGO TRYBUNAŁU ADMINISTRACYJNEGO.

Okoliczność, że umowa między firmą handlową a t. zw. starszymi komisjonerami, normująca świadczenie przez nich usług na rzecz firmy, nie określa czasu ich pracy, przewiduje dla nich tylko wynagrodzenie prowizyjne i zezwala im na zajmowanie się inną pracą zarobkową, nie odbiera tej umowie charakteru umowy o pracę, jeżeli tylko w danym wypadku można przyjąć, że przedmiotem umowy jest pełnienie na rzecz firmy za wynagrodzeniem pracy jako takiej.

(Wyrok z 30 listopada 1937 l. rej. 3611/36 — 3618/36 w sprawie firmy „Singer Sewing Machine Company" przeciw Ministerstwu Opieki Społecznej (P. P. H. 2/38).

Jak wynika z motywów niniejszego wyroku N.T.A. stanął na stanowisku, że postanowienia umowne nakładają na starszych komisjonerów obowiązek stałego wykonywania dla firmy za wynagrodzeniem prowizyjnym szeregu czynności. Postanowienia umowne w wypadku questionis nie wskazują, by przedmiotem umowy miały być rezultaty działalności starszych komisjonerów, a nie ich praca dla firmy. Nie jest tu decydującym fakt pobierania prowizji, ponieważ z postanowień rozporządzenia Prezydenta R. P. z dnia 16.3.1928 r., o umowie o pracy pracowników umysłowych (art. 12 ust. 2 i art. 16 ust. 1) wynika, że pobieranie wynagrodzenia w formie prowizji nie odbiera jeszcze danej osobie charakteru pracownika zatrudnionego na podstawie umowy o pracę. Nie odbiera również charakteru stosunku prawnego umowy o pracę okoliczność, że umowy pozwalają starszym komisjonerom na zajmowanie się dowolną pracą zarobkową prócz sprzedaży maszyn do szycia innych fabryk, gdyż takie zezwolenie przewidziane jest wyraźnie w art. 9 rozp. Istotnym zaś momentem dla oceny istotnego stosunku prawnego jest to, że przedmiotem umowy są wyłącznie szczegółowe określone czynności, a więc praca jako taka na rzecz firmy, do której stałego wykonywania są komisjonerzy wobec firmy zobowiązani i której wykonywania firma może od nich żądać.

Obowiązek umieszczania odsetek (kar za zwłokę) od zaległego podatku dochodowego od uposażeń rozpoczyna się w terminie wyznaczonym ustawowo do wpłacenia tego podatku do kasy skarbowej (teza).

(Wyrok z dn. 9.X. 1938 r. L. rej. 6609/35).

Dodatkowe zastrzeżenie umowne, na mocy którego komitent w razie rozwiązania umowy komisu ma prawo używać — jako najemca — składu, w którym odbywała się sprzedaż komisowa, nie jest czynnością prawną uboczną w porozumieniu art. 2 u. o. s., a zatem podlega opłacie stemplowej w myśl art. 88 u. o. s.

(Wyrok z 17 czerwca 1937 l. rej. 1766/35 w sprawie firmy: „Karpaty" — Sprzedaż Produktów Naftowych Sp. z ogr. odp. we Lwowie przeciw Izbie Skarbowej I we Lwowie w przedmiocie opłaty stemplowej (P. P. H. 1/38).

Art. 2 u. o. s. brzmi: Jedno pismo, stwierdzające kilka czynności prawnych, podlega opłacie od każdej czynności z osobna. Jeżeli jednak czynności prawne między temi samemi osobami, stwierdzone tem samem pismem, pozostają w tak ścisłym z sobą związku, że jedna z tych czynności (uboczna) nie mogłaby istnieć sama przez się bez drugiej (głównej), to opłatę oblicza się tylko według czynności głównej. W przypadku quaestionis N. T. A. uznał, że zastrzeżenie, na mocy którego komitent w razie rozwiązania umowy komisu ma prawo używać jako najemca składu komisowego nie jest czynnością prawną uboczną, ale samoistną umową o najem i dlatego w myśl art. 88 u. o. s., który głosi o opłatach stemplowych od najmu, uznał wymiar opłaty stemplowej 1% z podwyżką za usprawiedliwiony.

Z ORZECZNICTWA ZAGRANICZNEGO.

Najwyższy Sąd austriacki rozpatrywał następującą sprawę: Pewna fabryka maszyn sprzedawała maszyny rolnicze i wanny w 2-ch osobnych oddziałach. Agent powyższej fabryki nawiązał kontakt z kupcem z Południowej Afryki i zawiadomił firmę, że ten pragnie nabyć maszyny rolnicze; firma przyrzekła wówczas agentowi prowizję. Jednakże kupiec

z Afryki nie nabył maszyn, ale wanny, wobec czego fabryka odmówiła agentowi wypłaty prowizji. Sąd Najwyższy stanął jednak na stanowisku, że agentowi należy się prowizja i że byłaby ona wykluczona tylko wówczas, gdyby firma zawiadomiła agenta, że prowizja odnosi się jedynie do tranzakcji maszynami rolniczymi.

(Wyrok z dn. 3 grudnia 1936 r. Ob. I. 1114/36).

SPRAWY ZAWODOWE PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH I HANDLU KOMISOWEGO

ZWIĄZEK IZB PRZEMYSŁOWO-HANDLOWYCH W SPRAWIE ZMIAN W OPODATKOWANIU PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH.

W związku z projektem ustawy o podatku obrotowym Związek Izb w uwagach, jakie opracował na temat wspomnianego projektu, zajął również stanowisko krytyczne wobec zamierzonej radykalnej reformy podatkowej w stosunku do przedstawicieli firm zagranicznych.

Odnośne uwagi Związku Izb mają treść następującą:

„Uważając za celowe dostosowanie przepisów ustawy o podatku przemysłowym w zakresie opodatkowania pośredników handlowych do określeń prawa handlowego, a to przez przyjęcie pojęcia umowy agencyjnej, Związek Izb z drugiej strony zniewolony jest zdecydowanie wypowiedzieć się przeciwko pogarszaniu obecnych zasad opodatkowania agentów, co nastąpiłoby, gdyby w życie wszedł projektowany przepis pkt. 4, który zamierza ulegalizować stan wytworzony postanowieniem par. 25 ust. 5 rozporządzenia wykonawczego, jakkolwiek postanowienie owo w bezsporny sposób sprzeczne jest z przepisem obowiązującej ustawy. Dlatego też Związek Izb uważa, iż pozostawić należy w mocy zasadę dotychczasowej ustawy, iż agent opłaca podatek od pełnego obrotu zamiast od prowizji w wypadku, gdy posiada sprzedawane towary w konsygnacji o r a z działa w imieniu i na rachunek osób, nieopłacających podatku przemysłowego. Poza tym, celem ułatwienia krajowemu rolnictwu i przemysłowi możliwości zaopatrywania się w niezbędne surowce i półwyroby, należałoby, idąc po linii dopiero co sformowanego wniosku, uzupełnić p. 4 w taki sposób, aby punkt ów brzmiał:

„Za obrót uważa się jednak zawsze wynagrodzenie agenta za pośrednictwo przy sprzedaży posiadanych przez niego w k o n s y g n a c j i surowców i półfabrykatów, niezbędnych dla rozwoju rolnictwa, lub przemysłu krajowego. Wykaz takich towarów ustala Minister Skarbu w porozumieniu z Ministrami Przemysłu i Handlu oraz Rolnictwa i Reform Rolnych po wysłuchaniu opinii izb przemysłowo-handlowych i rzemieślniczych“.

Wywody powyższe, oparte na znajomości życia gospodarczego i jego potrzeb, są zgodne z postulatami, jakie zgłoszone zostały przez Federację Zrzeszeń Przedstawicieli Handlowych i Komisantów R. P., zostaną niewątpliwie wzięte pod uwagę przez czynniki Sejmowe przy rozpatrywaniu projektu ustawy o podatku obrotowym.

Należy nadmienić, że Władze Federacji Zrzeszeń Przedstawicieli Handlowych i Komisantów R. P. oraz władze Zrzeszenia Przedstawicieli Handlowych i Komisantów w Warszawie niezależnie od licznych konferencji już odbytych w sprawie powyższej z miarodajnymi osobistościami naszego świata urzędowego i gospodarczego, nie szczędzą w dalszym ciągu zabiegów, aby przekonać czynniki decydujące o szkodliwości gospodarczej i niecelowości fiskalnej zamierzonej zmiany w stosunku do przedstawicieli handlowych.

PRZEDSTAWICIELE HANDLOWI W PROJEKCIE USTAWY O OPŁATACH REJESTRACYJNYCH.

Wniesiony do Sejmu projekt ustawy o opłatach rejestracyjnych wyodrębnia grupę zajęć przemysłowych, wykonywanych bez utrzymywania oddzielnych biur i pomocników handlowych.

W grupie tej dla zajęcia przemysłowego pośredników handlowych (ajentów) przewidziana jest opłata za kartę rejestracyjną w miejscowościach I klasy w wysokości zł. 150, a dla zajęć pomocników podróżujących (komiwojażerowie) — we wszystkich miejscowościach zł. 100.— Uderza tu niewspółmierność opłat w stosunku do innych płatników opłat rejestracyjnych, gdyż najwyższa opłata od przedsiębiorstw handlowych wynosić ma zł. 250.—, a od zakładów przemysłowych — zł. 300.—.

W myśl powyższego ajent handlowy, pracujący bez siły pomocniczej, a więc wkładający w swą pracę jedynie wysiłek osobisty i nie opierający swych dochodów na podstawie kapitałowej, ponosiłby opłatę rejestracyjną, którąby była tylko o zł. 100.— niższa, aniżeli uiszczana przez wielkie, zasobne i na kapitale oparte przedsiębiorstwa.

Traktowanie pod względem opłat rejestrowych ajentów handlowych prawie narówni z wielkimi przedsiębiorstwami handlowymi nie ma żadnego uzasadnienia rzeczowego. Analogiczny sposób traktowania istnieje wprawdzie i według obowiązującej ustawy o podatku przemysłowym, źródłem jednak tej ustawy były zupełnie odmienne stosunki gospodarcze, wskutek czego mechaniczne przeniesienie jej przepisów na stosunki polskie utrwaliło cały szereg dysproporcji, ujemnie wpływających na rozwój naszego życia gospodarczego.

Jedną właśnie z takich dysproporcji stanowiły wysokie stosunkowo opłaty za świadectwa przemysłowe dla przedstawicieli handlowych (pośredników handlowych), które niejednokrotnie utrudniały dostęp do tego zawodu młodym i dzielnym siłom.

Wskazanym byłoby przeto wyrównanie przy okazji reformy świadectw przemysłowych dysproporcji pomiędzy opłatami od przemysłu i handlu, a opłatami od zajęć przemysłowych, które nie powinny być traktowane mniej korzystnie, aniżeli np. spółdzielnie lub te ogromne rzesze mniejszych przedsiębiorstw handlowych kat. III, dla któ-

rych opłata za świadectwo rejestracyjne wynosić ma w miejscowościach klasy I tylko zł. 30.—. Odpowiedniej redukcji powinny też ulec, przewidziane w projekcie opłaty i od innych handlowych zajęć przemysłowych.

Należy też uważać za wysoce niekorzystne dla przedstawicieli handlowych, że projekt ustawy o opłatach rejestracyjnych utrzymuje zasadę zajęć przemysłowych, prowadzonych bez posiadania biur i pomocników handlowych. Przeciw tej zasadzie niejednokrotnie już występowały czynniki gospodarcze, wskazując, że utrudnia ona otrzymanie zatrudnienia licznym rzeszom młodych adeptów handlu, którzyby mogli znaleźć u przedstawicieli handlowych doskonałą praktykę i takie wyszkolenie, jakiego przeciętnie nie może dać mniejsze przedsiębiorstwo handlowe, lub takie większe, w którym istnieje ścisły podział pracy.

I ta więc sprawa, której nie należy lekceważyć, bo jest ona ważną wobec problemu znalezienia zatrudnienia dla młodzieży, wychodzącej ze szkół zawodowych, powinna znaleźć należyte rozwiązanie w nowej ustawie, mającej przecież na celu zlikwidowanie tych wszystkich niewygód, trudności i hamulców, jakie nastręczają obecnie obowiązujące przepisy o świadectwach przemysłowych.

UDZIELANIE INFORMACJI KREDYTOWYCH PRZEZ PRZEDSTAWICIELA HANDLOWEGO.

Przy wykonywaniu swych czynności zawodowych, których fazą kulminacyjną jest zawarcie umowy w imieniu domu reprezentowanego, względnie doprowadzenie dzięki pośrednictwu do zawarcia takiej umowy, przedstawiciel handlowy ma oprócz tego względem domu reprezentowanego cały szereg innych obowiązków ubocznych, które wprawdzie nie są przewidziane w Kodeksie Handlowym, lecz wynikają z samej instytucji przedstawicielstwa handlowego i są zwyczajowo z nią związane. Do takich obowiązków, między innymi, należy informowanie domów zastępowanych o zdolności kredytowej i majątkowej kientów, co połączone jest nieraz z koniecznością zbierania informacji bądź przez przedstawiciela bezpośrednio, bądź przez jego pracowników, albo za pośrednictwem firm zaprzyjaźnionych.

Zbieranie informacji o stanie finansowym klienta, z którym dom reprezentowany zawiera tranzakcję, wpływa logicznie z samej instytucji przedstawicielstwa Przedstawiciel jest przecież mężem zaufania firmy zastępowanej. Wymaga się od niego nietylko wysokiej solidności kupieckiej, ale również i doskonałej znajomości branży, terenu, ludzi i stosunków. To są kwalifikacje wymagane przy powierzaniu zastępstwa. Od przedstawiciela, który ma być właściwym człowiekiem na właściwym miejscu, oczekuje się, że jego ocena zdolności płatniczej klienta jest trafna i ocena ta służy za podstawę do udzielania kredytu oraz jego wysokości. To też przedstawiciel, aby odpowiedzieć ciążącym na nim obowiązkom, musi być szczególnie starannym w udzielaniu informacji o klientach i dlatego musi posiadane przez siebie dane uzupełniać przez zbieranie informacji u osób trzecich.

Należy zaznaczyć, że informacje udzielane przez przedstawiciela handlowego służą również do skontrolowania informacji dostarczonych przez fachowe wywiadownie o zdolności kredytowej, a są one szczególnie cenne dlatego, że opierają się na bezpośrednim kontakcie z klientem, względnie pochodzą ze sfer branżowych, z którymi przedstawiciel handlowy, jako obsługujący całą branżę, znajduje się w bliskich stosunkach.

Jest rzeczą jasną, że tego rodzaju udzielanie informacji o stanie kredytowym klienta niema nic wspólnego z zawodowym zbieraniem i udzielaniem informacji, a stanowi jedynie obowiązek przedstawiciela wobec jego domu, co np. wyraźnie podkreślają komentatorowie niemieckiego prawodawstwa handlowego.

Jak wiadomo istnieje dekret Prezydenta R. P. z dn. 14 stycznia 1936 r. (Dz. Ust. 3/36, poz. 16) o wywiadowniach handlowych, który w art. 1 stanowi, że „przedsiębiorstwa zajmujące się zbieraniem i udzielaniem informacji o stosunkach gospodarczych wolno prowadzić dopiero po wydaniu koncesji". Art 5 tego dekretu przewiduje, że kto trudni się zawodem zbierania i udzielania informacji o stosunkach gospodarczych, nie posiadając wymaganych do tego uprawnień, podlega karze więzienia do lat 2 lub aresztu do lat 2.

Na podstawie powyższego przepisu, jak się dowiadujemy, jedną z firm agenturowych pociągnięto do odpowiedzialności za udzielanie domom reprezentowanym informacji o stanie kredytowym klientów.

Sądzić należy, że zaszło w tym wypadku oczywiste nieporozumienie. Przedstawiciel, którego zawodem jest pośredniczenie w zawieraniu umów na rzecz dającego polecenie lub zawieranie umów w jego imieniu, nie zajmuje się zawodem zbierania i udzielania informacji o stosunkach gospodarczych, jak mówi art. 5 dekretu, jeżeli informuje swój dom o stosunkach finansowych klientów. Jest to dla przedstawicieli handlowych tylko czynność uboczna, związana z natury rzeczy z czynnościami ajenturowymi i z której nie ciągnie on bezpośrednio żadnej korzyści materialnej. Zawodowo zajmuje się zbieraniem i udzielaniem informacji o stosunkach gospodarczych tylko ten, dla którego zajęcie powyższe jest źródłem dochodu, który informacji udziela każdemu, kto się po nie zgłosi i o każdej osobie, względnie placówce handlowej lub przemysłowej. Dla powstania faktu zawodowości w udzielaniu informacji o zdolności kredytowej decyduje równoczesne i łączne istnienie wszystkich wyżej wspomnianych elementów. Przedstawiciel, udzielając informacji swojemu domowi, nie traktuje tych czynności jako odrębnego działu zawodowego, udziela on informacji wyłącznie firmom, dla których pracuje i tylko co do tych osób, z którymi tranzakcja ma być zawarta.

Z dawien dawna zwyczajowo uznane udzielanie przez przedstawiciela informacji swojemu domowi nie koliduje więc z działalnością wywiadowni handlowych, których zakres działania jest zupełnie inny. Dlategoteż próba podciągnięcia działalności przedstawiciela handlowego przy udzielaniu informacji o swoich klientach pod przepisy dekretu o wywiadowniach handlowych nie może się ostać ani z punktu widzenia zwyczajów handlowych i potrzeb życia gospodarczego, ani też pod kątem widzenia analizy prawnej wspomnianego dekretu.

BIURA POŚREDNICTWA HANDLOWEGO.

Sąd Najwyższy w motywach do orzeczenia Izby Karnej z dnia 1.VI.1937 r. 1 K. 450/37 wyraził pogląd, że posiadanie przez pośrednika handlowego, dokonymującego czynności zawodowych w swym prywatnym mieszkaniu, telefonu i maszyny do pisania, samo przez się nie wystarcza do uznania jego prywatnego mieszkania za biuro pośrednictwa handlowego jeżeli nie będzie przy tym ustalone, że na tej maszynie pracowała najemna siła pomocnicza.

W związku z tym wyrokiem powstaje pytanie czy dla uznania faktu istnienia biura pośrednictwa handlowego wystarcza, jeżeli się stwierdzi zatrudnienie siły pomocniczej w każdym wypadku t. j. dorywczo lub stale, czy też musi to

być siła najemna stale zatrudniona i związana z pośrednikiem umową o pracę.

Zdaniem naszym, dorywcze zatrudnienie siły pomocniczej w charakterze chwilowej wyręki, nie może jeszcze kwalifikować pośrednika handlowego do świadectwa przemysłowego wyższej kategorii. Nie może też być uważana za siłę pomocniczą w powyższym znaczeniu praca członka rodziny, nie zatrudnionego na warunkach najmu.

Należy nadmienić, iż biura pośrednictwa handlowego mogą być prowadzone jedynie na podstawie świadectwa przemysłowego II kategorii dla przedsiębiorstw handlowych.

ZEBRANIE DYSKUSYJNE.

W związku z projektem reformy podatku obrotowego, odbyło się w Zrzeszeniu Przedstawicieli Handlowych i Komisantów w Warszawie pod przewodnictwem prezesa Friedego zebranie dyskusyjne, na którym szczegółowo omówiono powyższy projekt, a w szczególności projektowane opodatkowanie przedstawicieli handlowych firm zagranicznych na podstawie pełnego obrotu towarowego. Wyczerpujący referat wygłosił p. Mieczysław Kott, który zanalizował stronę gospodarczą i fiskalną zamierzonego opodatkowania przedstawicieli firm zagranicznych, wykazując, że projektowana reforma nie da żadnych korzyści Skarbowi, zakłóci dotychczasowe formy zawierania tranzakcji importowych, pozbawi liczne i dobrze dla naszego przemysłu i handlu zasłużone placówki możności pracy w dziedzinie zastępstwa firm zagranicznych, a ponadto spowoduje ubytek dopływu walut, jakie kraj nasz otrzymywał tytułem wynagrodzenia za prace, wykonywane na terenie Polski. Natomiast pośrednio z reformy podatkowej skorzysta tylko zagranica, która o ile w dalszym ciągu będzie chciała pracować z Polską, wysyłać tu będzie swoich urzędników lub wojażerów, a ci w Polsce nie będą płacić żadnych podatków, zarabiając natomiast prowizję, jaką otrzymywali przedstawiciele dotychczasowi. Zanim zostaną rozstrzygnięte losy projektu reformy podatku obrotowego, należy uczynić jaknajwiększy wysiłek, aby przekonać czynniki rządowe i ustawodawcze o szkodliwości gospodarczej zamierzonego opodatkowania tranzakcji importowych, uskutecznianych za pośrednictwem przedstawicieli handlowych w Polsce i ujemne konsekwencje, jakie ta reforma może spowodować w dziedzinie zaopatrywania się naszego przemysłu w niezbędne produkty zagraniczne. Przy rozpatrywaniu tego zagadnienia nie można też przejść do porządku dziennego nad obawami, że w związku z utrudnieniami importu może się również natknąć na nowe zupełnie trudności nasz eksport, który i tak ma dużo poważnych przeszkód do zwalczania. W toku swych rozważań p. Kott podniósł znaczenie organizacji zawodowej w momentach decydujących dla zawodu i napiętnował jako wysoce aspołeczne stanowisko tych przedstawicieli, którzy do zrzeszenia zawodowego nie należą, oczekując, że i tak będą brali udział w korzyściach ogólnych, jakie zrzeszenie osiągnie w sprawach zawodowych. Po referacie wywiązała się obszerna dyskusja, w której zabierali głos: prezes Friede, dyr. Perl, M. Graff, M. Wachler i inni.

Prezes Friede przedstawił wszystkie poczynania, jakie Zrzeszenie podjęło na terenie Ministerstwa Skarbu, Ministerstwa Przemysłu i Handlu oraz Samorządu Gospodarczego od pierwszej chwili, kiedy dowiedziało się o projekcie reformy podatku obrotowego i zapewnił zebranych, że nic nie będzie zaniedbane aby odwrócić od przedstawicieli firm zagranicznych grożące im niebezpieczeństwo utraty swych warsztatów. Również będą czynione najusilniejsze starania, aby usunięty został z projektu ustawy przepis, na mocy którego posiadanie składu konsygnacyjnego firmy krajowej przez przedstawiciela handlowego wyklucza uznanie stosunku pośrednictwa handlowego. Przepis taki, sprzeczny z interesami przemysłu krajowego, wywołałby duże utrudnienia w możności zaopatrywania się w towary.

POWSTANIE ODDZIAŁU ZRZESZENIA W SOSNOWCU.

2-go lutego odbyło się w Sosnowcu, przy bardzo licznym udziale uczestników, zebranie organizacyjne Oddziału Zrzesz.. Przedstaw. Handl. i Komis. w Warszawie. Po zagajeniu zebrania przez p. M. Abugowa, wiceprezesa Zrzeszenia Przedstawicieli Handlowych i Komisantów w Katowicach, na przewodniczącego zebrania wybrano przez aklamację p. Ludwika Trauba, a do prezydium dyr. Perla z Warszawy, A. Zajączyka, prezesa organizacji katowickiej, pp. Lewina i Hercygiera z Będzina oraz p. Kruszyńskiego z Sosnowca. Imieniem Zarządu Głównego powitał zebranie dyr. Leon Perl, dając wyraz uczuciom radości z powodu powstania na terenie Zagłębia Dąbrowieckiego, koncentrującego tak poważne interesy przemysłowe i handlowe, nowej jednostki organizacyjnej, która będzie współdziałać w obronie interesów zawodowych i ogólnogospodarczych. Sprawozdanie Komisji Organizacyjnej złożył p. A. Chlewicki. Następnie p. Hilary Mintz z Katowic wygłosił wyczerpujący referat, w którym zobrazowane zostały rola przedstawiciela handlowego w mechanizmie obrotu towarowego oraz prace uskutecznione przez Zrzeszenie Przedstawicieli Handlowych i Komisantów w Warszawie i przez Federację Zrzeszeń Przedstawicieli Handlowych i Komisantów Rz. P. w dziedzinie zawodowej oraz organizacyjnej. Po omówieniu przez dr. Lampla przepisów, regulujących od strony Kodeksu Handlowego działalność ajentów handlowych, i przedstawieniu przez p. Abugowa oraz Lewina wytycznych organizacyjnych, wybrano zarząd Oddziału w składzie pp.: L. Trauba, W. Böhma, M. Lewina, M. Jakubowicza, B. Kruszyńskiego, I. Zmigroda, S. Olinera, Ch. Meryna, A. Fromera, S. Kertmana, A. Rodała, Sz. Goldberga i J. Krumera.

Prezesem Zarządu został p. Ludwik Traub, wiceprezesami pp.: Lewin i Böhm.

ZORGANIZOWANIE SEKCJI STALOWO-GALANTERYJNEJ.

Dział sprzedaży wyrobów stalowych oraz towarów metalowo-galanteryjnych pochodzenia krajowego i zagranicznego obejmuje dużą dziedzinę handlu, opracowywana przez licznych przedstawicieli handlowych. Nie byli oni jednak dotychczas zorganizowani w specjalnej Sekcji na terenie Zrzeszenia Przedstawicieli Handlowych i Komisantów, nie było przeto instrumentu, któryby współdziałał w normowaniu stosunków zarówno pomiędzy przedstawicielami tej branży, jak i też na rynku odbiorczym.

Dzięki inicjatywie i energii grona jednostek luka organizacyjna, jaka istniała wśród przedstawicieli branży stalowo-galanteryjnej, została zapełniona, albowiem po szeregu narad zainteresowanych przedstawicieli powstała na terenie Zrzeszenia Przedstawicieli Handlowych i Komisantów w Warszawie Sekcja Branży Stalowo-Galanteryjnej.

Nowopowstała Sekcja postawiła sobie za zadanie utrzymywanie w stałej ewidencji stanu rynku w dziedzinie handlu towarami stalowo-galanteryjnymi celem przeciwdziałania niezdrowym przerostom i objawom niekorzystnie wpływającym na rozwój handlu w omawianej dziedzinie.

KSIĘGA ADRESOWA IMPERIUM BRYTYJSKIEGO.

Wyszło z druku wydawnictwo „The Empire Marketing Guide" Britisch Empire Trades Index na rok 1938, zawierająca adresy przemysłu, handlu, eksportu i importu brytyjskiego ze Zjednoczonego Królestwa oraz wszystkich dominiów, kolonii i krajów mandatowych.

Wydawnictwo to można nabyć w biurze Zrzeszenia Przedstawicieli Handlowych i Komisantów w Warszawie, Królewska 16, za zapłatą zł. 12.50.

ROZPORZĄDZENIE O SZYLDACH.

Komisarz Rządu na m. st. Warszawę ogłosił obwieszczenie (Warszawski Dziennik Wojewódzki Nr. 3), w którym przypomina, iż wszelkie przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe winny być oznaczane na zewnątrz stosownie do przepisów, zawartych w prawie przemysłowym. W myśl tych przepisów, każde przedsiębiorstwo powinno być oznaczone na zewnątrz przez wskazanie imienia i nazwiska lub firmy przedsiębiorcy oraz rodzaju prowadzonego przemysłu (np. handel towarami włókienniczymi, fabryka szkieł optycznych, biuro agenturowe, przedstawicielstwa i t. p.). Wskazane imię i nazwisko oraz rodzaj prowadzonego przemysłu powinny odpowiadać danym, zarejestrowanym w zgłoszeniu przemysłu, w koncesji lub też wykazanym we wpisie firmy do rejestru handlowego.

Kupiec rejestrowy może oznaczać swoją firmą pierwszą literą imienia i nazwiskiem, **o ile tak jest zgłoszona do rejestru.**

Firmy **spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i akcyjnych** mogą być obierane dowolnie.

Wszystkie zaś inne przedsiębiorstwa nie zarejestrowane muszą być oznaczane **pełnymi imionami i nazwiskami właścicieli, skróty zaś imion lub nazwy symboliczne firm nie są dopuszczalne.**

O ile istniejące szyldy nie odpowiadają powyższym wymogom, należy przedsiębiorstwo oznaczyć conajmniej tabliczką 30 cm. długości i 10 — 20 cm. wysokości. Napis powinien być wykonany barwą czarną na białym tle. Wysokości liter na napisie oznaczającym imię i nazwisko właściciela ma wynosić 2 cm., w oznaczeniu zaś rodzaju przedsiębiorstwa 1 cm. Napisy mogą być malowane, emaliowane, rety lub nakładane.

Komisariat Rządu na m. st. Warszawę udzielił terminu do dn. 5 marca r. b. dla oznaczenia w sposób wyżej wskazany (conajmniej za pomocą tabliczek) wszystkich przedsiębiorstw, a terminu do dn. 5 sierpnia r. b. na dostosowanie istniejących szyldów, reklam i ogłoszeń do wymogów prawa przemysłowego.

Należy nadmienić, że niestosowanie się do tych wymogów powoduje: upomnienia, grzywnę do 1000 zł. i areszt do 14 dni.

* * *

Wydział Prawny Zrzeszenia Przedstawicieli Handlowych i Komisantów w składzie: radcowie prawni adw. adw. M. I. Drybiński i N. Grynberg, sekretarz a. adw. T. Perl — urzęduje w środy i piątki w godz. 17.30 — 18.30.

ZWIĄZEK KUPCÓW BRANŻY SAMOCHODOWEJ.

W dniu 19 lutego r. b. odbyło się doroczne walne zgromadzenie Związku Kupców Branży Samochodowej, na którym w myśl par. 23 statutu zostały wybrane nowe władze Związku.

Zarząd Związku Kupców Branży Samochodowej ukonstytuował się, jak następuje: prezes inż. J. Poznański, Warszawa; wiceprezesi: J. Müller, Warszawa i J. Brand, Warszawa; skarbnik: J. Kestenbaum, Warszawa; sekretarz: J. Gerson, Łódź; zastępcy członków Zarządu: inż. M. Warth, Warszawa i N. Mączkowski, Warszawa.

Siedziba Związku mieści się przy ul. Królewskiej 16 (w lokalu Zrzeszenia Przedstawicieli Handlowych i Komisantów).

PRZEGLĄD WYDAWNICTW

„Przegląd Ekonomiczny", Organ Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego we Lwowie ogłosił w tomach XIX i XX prace: prof. **Leopolda Caro** pt. Pius XI o liberalizmie, bolszewiźmie i narodowym socjaliźmie, prof. Edwina **Hauswalda** pt. Podstawowe warunki podniesienia poziomu gospodarczego ludności, prof. Zdzisława **Stahla** pt. Ewolucja przepisów skarbowych w polskim ustawodawstwie konstytucyjnym, kustosza Władysława T. **Wisłockiego** pt. Tomasz Masaryk jako socjolog i prof. Ferdynanda **Zweiga** pt. Adam Krzyżanowski.

W tomie XXI, który się właśnie ukazał, mieszczą się prace X. Rektora Uniw. S.B. w Wilnie prof. dra Aleksandra **Wóycickiego** pt. Rozwiązanie zagadnienia pracy, redaktora „Gazety Polskiej" Bohdana **Witwickiego** pt. Ośrodki dyspozycji w gospodarce polskiej — dokończenie rozprawy pt. Rząd, Sejm i Senat w sprawach gospodarczych, odezwa Rady Społecznej przy Prymasie Polski w sprawie wsi, kilkanaście recenzyj dzieł ekonomicznych i socjologicznych i nekrolog śp. Gabriela Czechowicza.

„RUCH PRAWNICZY, EKONOMICZNY I SOCJOLOGICZNY".

Wyszedł z druku I zeszyt „Ruchu Prawniczego, Ekonomicznego i Socjologicznego" za rok 1938. Na treść zeszytu składają się: Artykuły: Prof. M. Chlamtacza: „Uwagi krytyczne o znalezieniu według polskiego projektu prawa rzeczowego"; prof. A. Derynga: „Siły zbrojne jako organ władzy państwowej w nowej konstytucji"; dr. J. Górski: „O projekcie prawa rzeczowego"; mgr. K. Matuszewski: „Zagadnienie tekstów jednolitych"; doc. W. Świda: „Przestępca z nawyknienia w polskim kodeksie karnym"; prof. T. Grodyński: „Metoda prawa budżetowego"; prof St. Rosiński: „Nowe prądy w polityce gospodarczej"; dr. J. Zdzitowicki: „Produktywizm jako motyw polityki gospodarczej faszyzmu"; prof. Fl. Znaniecki: „Socjologiczne podstawy ekologii ludzkiej". — Przegląd piśmiennictwa: 64 recenzyj i sprawozdań krytycznych z zakresu prawa, ekonomii, nauk handlowych i socjologii oraz bogata bibliografia literatury polskiej i obcej. — Zobowiązania międzynarodowe Polski, przez prof. J. Makowskiego. — Sądownictwo: Przegląd orzecznictwa karnego i cywilnego Sądu Najwyższego i Najwyższego Trybunału Administracyjnego dla wszystkich ziem polskich, orzecznictwo Najwyższego Sądu Wojskowego. — Kronika gospodarcza i socjalna. — Miscellanea.

A. Zischka: Nauka łamie monopole. Książnica Atlas. Lwów — Warszawa. Str. 328, zł. 10.—.

Książka A. Zischki rozpoczyna specjalny cykl wydawnictw, który ukazywać się będzie w nakładzie Książnicy — Atlas pod tytułem „Przemiany". Cykl ten obejmie przekłady najcelniejszych dzieł literatury światowej, poświęconych zagadnieniom gospodarczym, grupującym się około dwu podstawowych problemów: surowców i techniki. Do „Przemian" wejdą — prócz wyżej wymienionej książki — jako najbliższe tomy dzieła: A. Zischki: Bawełna, potęga świata, Nauwelaertsa: Nafta, Lorenza: Pionierzy techniki Jüngera: Walka o kauczuk, Ludwiga: Nil, a w czasie późniejszym także oryginalne dzieła polskie.

Książkę A. Zischki omawiamy w numerze niniejszym w artykule p. t. Obrona autarkii.